



KAHVILAN TOIMINTATAPA KULTTUURIYMPÄRISTÖSSÄ

Kahvila Lilly ja Hugo

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Matkailun ala
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma
Majoitus- ja ravintolaohjelma
Opinnäytetyö
Syksy 2013
Marjatta Sievälä

Lahden ammattikorkeakoulu
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

SIEVÄLÄ, MARJATTA:

Kahvilan toimintatapa kulttuuriympäristössä
Kahvila Lilly ja Hugo

Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelman opinnäytetyö, 41 sivua, 1 liitesivua

Syksy 2013

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni taustalla on puhelinsoitto 5.3.2013 ”kyläpäälliköltä” koskien mahdollista kiinnostustani alkaa pitää kylämme kartanon yhteydessä olevaa kahvilaa. Haaveeni oman kahvilan pitämisestä tarjoutui yllättäen enkä halunnut kieltäytyä tarjouksesta. Urajärven kartanon oltua suljettuna neljä vuotta se avattaisiin kesäkuun ensimmäinen päivä 2013 ja Museovirasto halusi ulkoistetun kahvilatoiminnan museotoiminnan lisäpalveluksi.

Tietoperustaosiossa tarkastelen kulttuurihistoriallista toimintaympäristöä, Urajärven kartanoaluetta, hiukan kulttuurimatkailua, verkostoitumista ja projektimaisuutta. Näillä kaikilla on merkitystä kyseessä olevan kahvilan, Lilly ja Hugon, toimintatapaan.

Toiminnallisessa opinnäytetyössäni haluan kuvata menestyvän kahvilan toimintatapaa kulttuurihistoriallisessa toimintaympäristössä. Käyn läpi asioita, joita pitää ottaa huomioon viranomaisten, yhteistyökumppaneiden ja toimintaympäristön suhteen. Kuvaan työssäni avaamani kesäkahvilan toimintatapaa strategisesta suunnittelusta ja valmisteluista jatkaen arjen toimintamalliin; kahvila oli projekti, joka sisälsi uudelle yrittäjälle sekä ennakoon arvattavia että arvaamattomia haasteita. Suunnittelu, yrittäjän päätökset sekä arjen kulku vie opinnäytetyön kohti johtopäätöksiä ja reflektointia.

Lopuksi tueksi omalle yrittämiselle haastattelen kahta vastaavassa toimintaympäristössä toimivaa kahvilan pitäjää ja vertaan niitä omaan toimintaan.

Asiasanat: kulttuurihistoria, toimintaympäristö, toimintatapa, kesäkahvila, projekti, kartano, kulttuurimatkailu

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Hotel and Restaurant Management

SIEVÄLÄ, MARJATTA : Procedure of Cafeteria in the Cultural
Environment
Cafeteria Lilly and Hugo

Bachelor's Thesis in Hotel and Restaurant Management 41 pages, 1 page of appendices

Autumn 2013

ABSTRACT

The background of my thesis is a phone call 5th March 2013 from our village leader concerning my potential interest in starting to keep cafeteria within a Manor house in our village. My long term dream about having cafeteria was offered to me and I did not want to refuse. Urajärvi Manor has been closed for four years because of a renovation and now it was re-opened on the first of June 2013. The National board of Antiquities wanted some entrepreneur to take care of coffee shop as an extra service.

In my theoretical part I examine the cultural-historical operational environment and Urajärvi Manor area. Then I delve into a little cultural travelling, cooperational networking and project management. These all are important for the operation of the cafeteria, Lilly and Hugo.

In my functional thesis I want to describe procedures for the successful cafeteria in the cultural-historical operational environment. I go through elements that must be taken into account with public officials, cooperation partners and operational environment. I describe in my thesis my procedure with the cafeteria beginning from strategic planning and preparations continuing to the daily work; cafeteria was a project which included both predictable and unpredictable challenges to the inexperienced entrepreneur. Planning, decisions of the entrepreneur and daily work description take the thesis toward conclusions and reflection.

In the end, to support my entrepreneurship, I interviewed two other cafeteria entrepreneurs who work in a similar environment and I compare their answers to my experience.

Key words: Cultural history, operational environment, procedure, summer cafeteria, project, Manor, cultural travelling

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	HAASTEELLINEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ KESÄKAHVILALLE	2
3	TOIMINTAKEHYS	3
3.1	Museovirasto toimintaympäristönä	3
3.2	Urajärven kartano ja kahvila	4
3.3	Muita Museoviraston kohteita	8
3.4	Kulttuurimatkat	9
3.5	Asiakassegmentointia	10
3.6	Yhteistyökumppanuus, verkostoituminen	11
3.7	Projektin määritelmä	13
4	KAHVILAN TOIMINTATAPA	16
4.1	Toimintaympäristön vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat	16
4.2	Päätökset yrittäjänä	17
4.3	Ennakkovalmistelut	18
4.4	Arjen toimintaa	23
5	PROJEKTINA KAHVILA KULTTUURISESSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ	28
5.1	Kahvilan asiakaskunta	28
5.2	Hedda Noora, Louhisaaren kartanolinna sekä Lilly ja Hugo	30
5.3	Kausikahviloiden toimintatapoja ja reflektointia	31
5.4	Oliko toimintatapa oikea?	34
5.4.1	Muutamia kahvilan tuotemääriä ja lukuja	35
5.4.2	Jatkotutkimusaihe	36
6	YHTEENVETO	37
	LÄHTEET	38
	LIITTEET:	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön tavoitteena on kuvata menestyvän kahvilan toimintatapa kulttuurihistoriallisessa toimintaympäristössä. Miten toimintaympäristö vaikuttaa kahvilan avaamiseen ja ylläpitämiseen? Miten yhteistyöverkosto kannattaa rakentaa?

Opinnäytetyöni on toiminnallinen, työmenetelmänä on projektimaisuus. Työssäni käyn lävitse mitä toimintatapapäätöksiä yrittäjänä tein, miten valmistelin ennakoon asioita ja miten arki kulki projektin aikana ja toteutuivatko ne päätökset jotka olin asettanut.

Pidin projektin alusta alkaen lähes päivittäistä päiväkirjaa. Numerotiedot tulevat kirjanpidosta. Lisäksi puhelinhaastattelin kahta muuta Museoviraston kohteiden ohessa toimivaa kahvilanpitäjää ja peilaan heidän toimintatapaansa ja kokemuksiin omiini.

Opinnäytetyöni toimeksiantajana olen toiminut itse, sillä toiminnallisena työnä kahvilayritykseni on pääosassa. Museovirasto on ilmaissut kiinnostuksensa opinnäytetyöhöni tulevan kahvilayrittäjän apunvälineenä. Jatkotutkimusta ehdotan majoitustilan, entisen väentuvan, taloudellisesta hyödyntämisestä kulttuurisessa toimintaympäristössä.

2 HAASTEELLINEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ KESÄKAHVILALLE

Lupautuessani kahvilanpitäjäksi ilmeni useita haasteita, joihin tulisi varautua ja aiheutti epävarmuutta yrittäjänä: Urajärven kartano oli ollut neljä vuotta kiinni restauroinnin vuoksi eikä ollut varmuutta löytävätkö asiakkaat vielä paikan vai onko kartanoalue unohdettu. Kolmetoista vuotta kahvilayrittäjänä toiminut henkilö ei enää halunnut jatkaa ja myös sen aikainen toimintakulttuuri muuttui. Aikaisemmin kahvilayrittäjällä oli vastuullaan sekä matkailumajan että vanhan saunan vuokraus. Lisäksi edellisellä yrittäjällä oli kahvilassa ruokatarjoilua sunnuntailounaan muodossa ja A-oikeudet. Tulevana kesänä olisi vain kahvilarakennus ja kahvilatoiminta käytössä, en halunnut aloittaa ruokailun järjestämistä enkä myydä alkoholia. Yhtenä, ei kovin pienenä, haasteena oli kahvilan vesivessattomuus, enkä tiennyt kuinka asiakkaat suhtautuisivat kahvilan lähellä olevaan ulkokäymälään, mikä on kartanoalueen ainoa vessa.

Yhtenä haasteena oli se, kuinka onnistun toimimaan melko tarkan Museoviraston ja suojeltavan kulttuuriympäristön sisällä. Kuinka osaan täyttää heidän asettamansa vaatimukset ja laatukriteerit? Vuokrasopimusluonnoksessa oli tarkasti rajattu kahvilayrittäjän toiminta koskien rakennuksen sisustusta, myyntiä, astioita, mainostekstejä – myös käytännön vastuualueet ja -tehtävät oli tarkasti jaettu. Esimerkiksi ulkokäymälän siivous kuului vuokraajalle, mutta sen tyhjennys vuokranantajalle. Sopimuksessa oli ehtona, että sisustusta ei saa muuttaa ilman vuokranantajan hyväksyntää, eikä kahvilassa saa myydä kuin kahvilatuotteita. Omia mainoksia ei saanut ripustella alueelle, informaatiokyltit ja –taulut olivat vuokranantajan vastuulla. Työasujen piti olla yhteneväiset ja kartanon arvoon soveltuvat. Aukioloajat oli myös määritelty siten, että kahvilan pitää olla auki alueella vierailijoille vähintään kartanon aukioloaikoina. Koska kartanomuseo on auki viikonloput, se rajoittaisi juhlien järjestämisiä. Maanantai ja tiistai sekä illat olisivat omaan toimintaan mahdollisia. Harvoin noihin aikoihin juhlia järjestetään.

Haasteista itselleni suuri oli oma yrittäjyyden aloittaminen. Osaanko tehdä kaikki ne asiat, jotka yrittäjyydeltä vaaditaan?

3 TOIMINTAKEHYS

”Kulttuuriympäristö on ihmisen ja luonnon vuorovaikutuksesta muodostunut monikerroksinen kokonaisuus. Se koostuu kiinteistä muinaisjäännöksistä, viljelysmaisemasta, liikenneväylistä, rakennuksista ympäristöineen sekä muista rakennelmista. Luonto kasvistoineen ja eläimistöineen on osa kulttuuriympäristöä silloin kun ihminen on muuttanut sitä tai vaikuttanut sen kehitykseen. Kulttuuriympäristö viestittää siis ihmisen historiasta ja kulttuurista.” (Ammattinetti 2013.)

Toimintaympäristön analyysin vaiheet ovat Johnson & Scholesin (2004) mukaan toimintaympäristön luonteen sekä muuttujien arviointia (PEST-analyysi – political, economic, social and technological analysis [poliittinen, taloudellinen, sosiaalinen ja teknologinen]), kilpailijoiden ja kilpailutekijöiden tunnistamista (5forces – M. Porterin kehittämä analyysi), organisaation kilpailuaseman tunnistamista, kilpailijoiden identifioimista, sekä tunnetuin SWOT-analyysin; uhkien, mahdollisuuksien, vahvuuksien ja heikkouksien kartoittamista (Laurent 2013).

3.1 Museovirasto toimintaympäristönä

Museovirastolla on hallinnassaan kymmeniä erilaisia kiinteistöjä, jotka ovat valtion omistamia. Hoidettavia ja kunnossapidettäviä rakennuksia on satoja: kartanoita, torppia ja linnoja sekä niihin liittyviä rakennuksia. Museoviraston tehtävä on olla aineellisen kulttuuriperinnön ja -ympäristön asiantuntija, palvelujen tuottaja, toimialansa kehittäjä ja viranomainen (Museovirasto 2013). Museot tallentavat, tutkivat, hoitavat ja välittävät tietoa ihmisestä ja hänen elinympäristöstään (Ammattinetti 2013).

Museoviraston tavoitteena yleisesti on parantaa kulttuurihistoriallisten esittelykohteidensa saavutettavuutta ja vetovoimaisuutta. Museoviraston kohteita kehitetään jatkuvasti ottaen huomioon eri väestöryhmät ja elinikäisen oppimisen tavoitteet (Museoviraston toimintasuunnitelma 2013, 8). Museot ovat yleisön arvostamia kulttuurilaitoksia ja edustavat kestävästä kehityksestä. Matkailun kilpailukentällä edellytetään kulttuuriperinnön hyödyntämistä, arvostamista ja kestävästä tuotteistamisesta, verkostoitumista sekä suurempien toiminnallisten kokonaisuuksien muodostamista muuttuvassa toimintaympäristössä. (Ammattinetti 2013.)

Museovirasto on julkinen palvelujentarjoaja ja sen toiminta on voittoa tuottamatonta yleisön palvelutehtävää. Kuntien ja valtion tiukan taloustilanteen vuoksi myös museotoimen rahoittaminen lisää painetta laajemman omistuspohjan ja tiiviin yhteistyön lisäämiselle seudullisten toimijoiden kanssa (Ammattinetti 2013). Painopiste Museoviraston toimintastrategiassa on kulttuuriperinnön ja -ympäristön aktiivinen vahvistamis- ja suojelupolitiikka sekä laajempi verkostoituminen (Museoviraston toiminta- ja taloussuunnitelma 2012-2015, 5-8).

3.2 Urajärven kartano ja kahvila

Urajärven kartanoalue on kulttuuriperintökohde. Sen historia ulottuu 1650 -luvulle, jolloin luutnantti B. Möller sai lahjoituksena viisi autiotilaa. Möller möi tilan everstiluutnantti G. Heidemanille vuonna 1672, minkä jälkeen kartano oli suvun hallussa vuoteen 1917, jolloin suvun suomalainen viimeinen edustaja, Lilly von Heideman kuoli. Kartano siirtyi ensin Muinaismuistoyhdistykselle vuonna 1917 ja vuonna 1928 se avattiin yleisölle kartanomuseona. Muinaismuistoyhdistys joutui luovuttamaan kartanoalueen valtiolle 1986 resurssien puutteen vuoksi ja vastuu siirtyi Museovirastolle. Urajärven kartanomuseo on yksi Suomen vanhimmista kartanomuseoista ja ainoita, joissa sisustus kaikkine tavaroineen ovat niitä, mitkä siellä ovat aina olleet. Tavarointa ei ole tuotu muualta. (Museovirasto 1987, 6-12; Ivars 1997, 16-17.)

Historiallisena käsitteenä kartanot ovat olleet maatiloja, joiden omistajat ovat olleet aatelisia – aikaan, jolloin luokkaerot olivat selkeät – ja heidän varakkuutensa salli rakentaa arvokkaita ja aikansa tyylin mukaisia, ”herraskaisia”, useampikerroksisia asuinrakennuksia tyylihuonekaluineen. Urajärven kartano on tyypillinen itähämmäläinen herraskartano, jonka yhteyteen kuului useita torppia ja torppareita, joista kartano sai työvoimansa viljelysten, karjanpidon, puiston ja koko alueen hoitamiseen. 1800-luvulla kartanolla oli maita 2/3 manttaalin verran (metsää noin tuhat hehtaaria, peltoja vain 33 hehtaaria). Tuolloin, 1840-luvulla korotettiin silloista päärakennusta ja siitä tuli kaksikerroksinen empiretyylinen kartano. Huoneet on kalustettu kotimuseoajatusta noudattaen, eli kalustus on pyritty säilyttämään siinä asussa, kuin kartano on ollut von Heidemanin sisarusten elinaikana. Avokuisti ja keittiön eteinen lisättiin myöhemmin rakennukseen ja tällä hetkellä

kartanorakennus (Kuva 1) kaunistaa Urajärven rantaa ja maaseutua samassa ulkoasussa. (Ivars 1997, 7-12, 17.)



Kuva 1. Urajärven kartano (Reetta De Wan, Museovirasto 2013)

Von Heidemanin sisarukset olivat yhteiskunnallisesti sekä kulttuurisesti valveutuneita ja olivat muokanneet kartanon aluetta ulkomailta saamistaan virikkeistä. Hugo-herra erityisesti halusi kehittää kartanon pihapiiriä ja puistoalueita, jonne rakennettiinkin romanttisia kävelypolkuja, siltoja ja saarekkeita. Puita ja kasveja tuotiin kauempaakin ja musiikin lumoama Hugo rakennutti säveltäjä Wagnerin innoittamana näköalapaikan, Valhallan, sekä iloksi itselle että tuleville sukupolville. Erilaiset taiteilijat olivat usein nähtyjä vieraita kartanolla sisarusparin asuessa siellä. Rakkaudesta taiteisiin kuvaa sisarusparin testamentissa maininta ”...on meille ollut sydämenasiana suoda sekä taiteilijoille että kirjailijoille vastaisuudessaakin mahdollisuus oleskella täällä jonkin aikaa, joko työskennelläkseen tai levätäkseen.” Tilanhoitajan asunto toimikin taiteilijoiden asuntona siihen asti kunnes se purettiin ja taiteilijoille osoitettiin nykyinen taiteilijakotina nimetty rakennus kartanon läheisyydessä. (Ivars 1997, 12-17.) Ivarsin mukaan Suomen Muinaismuistoyhdistys, myöhemmin Museovirasto, on pyrkinyt toteuttamaan Lilly ja Hugo von Heidemanin toivetta säilyttää kartano puistoineen jälkipolville mahdolli-

simman muuttumattomana. Museovirasto haluaa myös, että se olisi käyntikohteena, ei pelkästään heidän kotinaan, vaan laajemmin suomalaisena ja erityisesti itä-hämäläisenä esimerkkinä tuon ajan elämäntyylistä (Ivars 1997, 17).

Kartanon pihapiirissä on ”muistojen hiljainen talo”, rakennus, jonne sisaruspari jo eläessään alkoi kerätä tavaroita museotarkoituksessa. Tähän rakennukseen liittyy perinteinen kartanokummitustarina; kerrotaan että ”valkoinen rouva” (Axel von Heidemanin ensimmäinen mielisairas vaimo) heiluttelee yläkerran ikkunaverhoja (Ripatti 2009/2012). Muita rakennuksia miljöössä ovat aittarakennus, taiteilijatalo, tallirakennus, navetta, kahvilarakennus, entinen väentupa ja yli 200 vuotta vanha sauna – sauna toimi 100 vuotta savusaunana, sen jälkeen kertalämmitteisenä. (Museovirasto 2013).

Rakennusten lisäksi niemessä on kaunis puistoalue, Hugo-herran polku, josta johdtaa kävelyreitti sisarusten ja heidän äitinsä hautamuistomerkillä ja sieltä edelleen Valhallaan. Valhalla on Hugon rakastaman säveltäjän Richard Wagnerin kunniaksi rakennettu antiikin tyylinen puolikaareissa oleva pylväikkö, näköala- ja mietiskelypaikka josta on kaunis näköala kohti Urajärveä. Se on rakennettu vuonna 1913 (Ivars & Lounatvuori 2005, 30-31). Kartanoalueella sijaitsee myös muutamia Helsingin yliopiston sekä Senaattikiinteistön rakennuksia (Kuva 2).



Kuva 2. Urajärven kartanoalue (Museovirasto 2013)

Museoviraston toiminta Urajärven kartanolla on perusopastustoimintaa. Siellä on joskus järjestetty pienimuotoisia konsertteja, kartanon kuistin toimiessa esityslavana. Urajärven kyläyhdistys on järjestänyt kartanon pihalla kesätahtumia, perinteistä Urajärven kyläpäivää vietettiin nytkin kartanon ovien avauduttua jälleen kartanon alueella heinäkuussa 2013. Kartanon rakennusten melko ahtaat sisätilat rajoittavat laajempaa tapahtumien järjestämistä. Uutuutena kesällä 2013 Museovirasto järjesti luentotilaisuuksia kartanolla erilaisista kartanon vaiheisiin liittyvistä aiheista, kuten esim. von Heidemanien matkoista, kartanon konservointiprojekteista ja kulttuurihistoriallisten arvojen tallentamisesta (Museovirasto 2013). Lisäpalvelujen tuottamiseen Museovirastolla ei ole suuria mahdollisuuksia. Kahvilatoiminta on ulkoistettu, samoin aikaisemmin pienimuotoinen majoitustoiminta ja saunan vuokraus. Alueen rakennukset ovat vaihtaneet omistajaa aikojen kuluessa, Helsingin yliopisto omistaa osan, Senaattikiinteistöt osan, samoin alueen hoitovastuut jakautuvat tiettyjen toimijoiden mukaan.

Kahvila liittyy oleellisesti Museoviraston hallinnoimaan Urajärven kartanon alueeseen ja rakennus on historiallisesti toiminut lammasomettana, sikalana ja Lilly ja Hugo von Heidemanien aikana meijerinä. Kahvilarakennus jatkaa alueen rannalla sijaitsevaa rakennusrivistöä heti navettarakennuksen jälkeen (Kuvat 3 ja 4). Toisella puolella kahvilarakennusta on entinen väentupa, mikä toimi myöhemmin retkeilymajana. Kahvilan alapuolella rantaanpäin sijaitsee ulkokäymälä, sekä naisille että miehille ”kolmenistuttava” malli.

Kahvilaksi rakennus muokattiin 1950-luvulla, jolloin sisustusta muutettiin kahvilaksi sopivaksi – remonteerattiin sali, lasikuisti, keittiö ja kamari (Järvelä-Hynynen 1987, 31). Ensimmäiseksi kahvilaa piti tuolloin Autoliitto, samalla kuin matkailumajaakin entisessä väentuvassa (MLI 2009). Viimeisin remontti rakennukseen tehtiin 1990-luvulla ja sen jälkeen on uusittu vain teknisiä välineitä eli lähinnä keittiöön liittyvä koneet ja laitteet sekä saliin hankitut kylmälaitteet.



Kuvat 3 ja 4. Kahvilarakennus ulkoa ja sisältä (Sievälä 2013)

3.3 Muita Museoviraston kohteita

Museovirastolla on hallinnassaan kymmeniä erilaisia kiinteistöjä, jotka ovat valtion omistamia. Hoidettavia ja kunnossapidettavia rakennuksia on satoja: kartanoita, torppia ja linnoja sekä niihin liittyviä rakennuksia. (Museovirasto 2013.) Urajärven kartanon tyypisiä kohteita heillä on viisi: Hvitträsk, Alikartano, Tamminiemi, Louhisaaren kartanolinna ja Urajärven kartano (Olavinlinna, Hämeenlinna ja Seurasaaari ovat lajissaan ja laajuudessaan omaa luokkaansa, joten en ota niitä työhöni mukaan, koska heidän kävijämäärät ja ravintolatoiminnot ovat hyvin suuret verrattuina pieneen Urajärven kartanon kahvilan tyyppiseen ravitsemusliikkeen). Kaikissa näissä kohteissa kahvila tai kahvila-ravintolatoiminta on ulkoistettu omille yrittäjilleen.

Kirkkonummella sijaitseva Hvitträskin ”erämaahuvila” on kolmen kuuluisan, yhdessä opiskelleiden arkkitehtien suunnittelema ja rakennuttama. Herman Gesellius, Armas Lindgren ja Eliel Saarinen tekivät hirsistä ja luonnonkivistä yhteisen toimiston sekä kodit perheilleen. Aikaa myöten perhekuviot hieman sekoittuivat – Saarisen ex-vaimosta tuli Geselliuksen vaimo ja Saarinen otti Geselliuksen siskon vaimokseen – mutta kolmen ammattilaisen ryhmä suunnitteli yhdessä kymmenen vuotta vielä tänäkin päivänä ihailua osakseen saavia rakennuksia, joista kuuluisin lienee kansallismuseo. Pariisin maailmannäyttelyyn kolmikko suunnitteli Suomipaviljongin, mutta se purettiin näyttelyn jälkeen (Enkenberg 2012). Hvitträskin rakennukset valmistuivat vuonna 1903 ja ovat tyyliltään kansallisromanttisia. Alue ja rakennukset peruskorjattiin Museoviraston toimesta vuosina 1992-2000 ja

nyt Saarisen koti toimii museona ja Geselliuksen asuttama piharakennus ravintolana. Englantilaistyylinen puutarha, kallioidet, metsä ja Vitträsk-järvi ympäröivät rakennuksia. (Arkkitehtuurimuseo 2013a; 2013b; 2013c; Museovirasto/Hvitträsk 2013.)

Alikartano sijaitsee Mäntsälässä ja sen historia ulottuu 1600-luvun alkuun, jolloin Frugårdin tila perustettiin. Sata vuotta myöhemmin sen omistajiksi tuli Nordenskiöld-suku (yksi heistä oli maailmankuulu tutkimusmatkailija-purjehtija – Koillisväylän löytäjä, Adolf Erik Nordenskiöld), jonka hallussa tila oli 200 vuotta. Vuonna 1912 tila siirtyi liikemies August Eklöfille ja pian maista otettiin uudis-tiloja ja toisen maailmansodan jälkeen maita vielä jaettiin Suomeen tulleille siirtolaisille. Suomen valtiolle ostettiin jäljellä olevat kartanorakennukset ja 1,8 ha maata vuonna 1964. Museoksi kartano avattiin vuonna 1983. Pihakokonaisuus on tyyliltään barokkiklassista ja päärakennuksen tiloissa esitellään Nordenskiöldien tieteellisiä saavutuksia ja harrastuksia, mm. laajaa karttakokoelmaa. Kartano-alueella on myös purolaakso, Nordenskiöldien sukhauta ja kävelypolkuja. (Museovirasto/Alikartano 2013.)

Askaisissa, nyky. Maskussa, Varsinais-Suomessa, sijaitsevan Louhisaaren kartanolinnan historiassa palataan 1600-luvulle, jolloin amiraali, kamarikollegion presidentti ja Suomen kenraalikuvernööri Herman Klaunpoika Fleming rakennutti kartanolinnan 1650. Kolmesataa vuotta kartanolinna kuului Flemingin suvulle ja sen jälkeen yli sata vuotta Mannerheimin suvulle. Suomen marsalkka Mannerheim on syntynyt siellä. Seuraavat omistajat olivat talousneuvos Oskari Hannus sekä hänen tyttärensä. Vuonna 1961 Suomen Marsalkan Ratsastajapatsasvaltuuskunta lunasti kartanolinnan puistoalueineen ja lehtikujineen ja antoi sen Suomen valtiolle eli nykyisen Museoviraston hallintaan. Kartanolinna restauroitiin ja avattiin yleisölle 1967. Rakennus on tyyliltään Suomessa harvinaista hollantilaista klassismia, palatsiarkkitehtuuria. Louhisaaren kartanolinnan ympäristössä on englantilaistyylinen puutarha kävelyreitteineen. (Museovirasto/Louhisaaren kartanolinna 2013.)

3.4 Kulttuurimatkat

Lähimatkat ja lyhytlomat ovat nopeimmin kasvava lomamatkailun muoto länsimaissa. Ne ovat usein valmiiksi järjestettyjä ja koottuja valmismatkoja, mutta

matkaan lähdetään kuitenkin omien kiinnostusten ja tarpeiden perusteella. ”Matkailu on väylä, jonka kautta yksilölliset arvot ja tarpeet pääsevät toteutumaan.”

Kotiseutu- ja lähimatkailun piirteisiin kuuluu se, että se on spontaania, vapaata, omaehtoista ja kohde on tietenkin melko lähellä. Se tyydyttää vaihtelun, virkistymisen, sosiaalisten suhteiden ja itsensä kehittämisen tarpeita. (Petrissalo 2009, 9.)

Lähimatkojen kohteina voivat olla mm. paikallinen arkielämä, historia ja kulttuuri, tapahtumat tai luonto sekä kirkot, museot, kartanot ja puistot. Lähimatkailussa käytetään jo olemassa olevia infrastruktuureja; kohteessa ja matkan varrella olevia palveluita. Siksi matkailuviranomaisten ja yritysten tehtäväksi ”jää tuottaa ja välittää tietoa matkakohdeesta sekä pitää yllä sellainen arkielämän palvelurakenne, joka mahdollistaa omatoimisen ja spontaanin matkailun” (Kotka 2009, 14). Petrisalo (2009, 10) asettaa keskiöön kohteen sujuvan saavutettavuuden – sekä matkustamisen että tiedonsaannin – kun kyseessä on omatoiminen ja spontaaninen matkailu. Aukioloajat ja reitit tarkistetaan usein netistä ja saatetaan jopa ottaa selvää muiden kävijöiden mielipiteistä erilaisilla keskustelukanavilla. Koska matkailija itse valitsee kohteen, reitin, ajankohdan ja kulkuvälineen, hän tarvitsee tietoa – ei pelkästään kohteesta – vaan myös tieyhteyksistä, aukioloajoista, hinnoista, etäisyyksistä ja tarvittaessa vaikka kohteen esteettömyydestä. Tietoa löytyy perinteisistä paperisista esitteistä, lehdistä, ”puskaradiosta” (nykyisin sosiaalinen media) sekä sähköisistä viestimistä. Internet onkin keskeinen tiedonsaantilähde sekä ennen matkaa että matkan aikana. Erilaiset sosiaalisen median sivustot (Facebook, MySpace, YouTube, arvostelu-sivustot, blogit, Wikipedia, Digg.com) ovat tärkeitä tiedonsaantikanavia. Siksi matkailukohteiden päivitetty ja ajankohtaiset koti- ja facebook-sivut palvelevat sekä matkailijoita että kohdetta. (Asmala 2009, 57-61.)

3.5 Asiakassegmentointia

Eläkeläiset ovat alueellisen lähimatkailun tärkeitä ryhmiä. Suuret ikäluokat eli vuosina 1945–1950 syntyneet ovat tällä vuosikymmenellä siirtymässä eläkkeelle. Uudet eläkeläiset ovat aiempia sukupolvia terveempiä ja paremmin koulutettuja, ja heillä on varaa harrastaa erilaisia asioita, mm. matkailua. Eläkeläisten tapa matkustaa on muuttunut lomanvietosta osaksi arkista ajankäyttöä. (Petrissalo 2009, 182–183.) Monilla iäkkäämmillä matkustajilla ei ole oman auton käyttömahdollis-

suutta, siksi matkakohteisiin mennään jonkun yhdistyksen tai harrastusjoukon mukana yhteiskuljetuksella.

John Falk tarkastelee museokävijöiden kokemuksia ja kävijätutkimuksia. Hän on havainnut omissa haastattelututkimuksissaan, että kävijällä saattaa olla hyvin erilaisia syitä tulla museoon ja ne voivat eri kerroilla vaihdella. Falkin mukaan kävijät eivät aina tule museoon museon itsensä tai siellä olevien esineiden tai näyttelyn vuoksi, vaan vierailut liittyvät kävijöiden omiin motivaatioihin ja tarpeisiin. Näiden motivaatioiden mukaan hän ryhmittelee kävijät tutkimusmatkailijoihin (explorers), mahdollistajiin (facilitators), elämysten etsijöihin (experience seekers), ammattilaisiin tai harrastajiin (professionals or hobbyists) ja rentoutujiin (rechargers). (Falk 2010.)

Museokäynti on usein sosiaalinen tapahtuma. Lahden historiallisen museon entinen johtaja Jouko Heinonen on tutkinut museologiaa ja on todennut, että niin kuin muuallakin, myös Suomessa museoon lähdetään joukolla – perheen tai tuttavien kanssa – harvemmin yksin. Suomalaisessa kävijätutkimuksessa yli 80 % kävijöistä tuli museoon seurassa. Sama määrä kävijöistä oli ollut tyytyväinen käyntiinsä – joidenkin mielestä käynti oli jopa ylittänyt odotukset. (Heinonen & Lahti 2001, 198.)

Matkailualan verkostoyliopiston johtajan, professori Antti Honkasen mukaan kulttuuritarjonta on usein syy lähi- ja lyhytlomiin ja sillä on suuri merkitys. Ne ovat yhdessäoloa perheen ja ystävien kanssa, sosiaalista yhdessäoloa, ”jotain ekstra” (Kupari 2009, 32).

Yleisesti vapaa-ajan viettoä ajatellen museoista on muodostunut monille yksi vapaa-ajanviettotapa. Ajan käytön kilpailuareenalla se taistelee kaikkien muiden palveluja tarjoavien houkutusten kanssa. Mukana vaihtoehtoina ovat toinen toistaan monipuolisemmat ostosparatiisit, huvipuistot, urheilukilpailut, ravintoläkäynnit, festivaalit, erilaiset tapahtumat ja näyttelyt (Linko 1994, 177).

3.6 Yhteistyökumppanuus, verkostoituminen

”Verkostoituminen on prosessi, jossa yhteistyöorganisaatioiden tieto, osaaminen ja arvot yhdistetään lisäarvoa synnyttäväksi toiminnaksi.” (Heinonen 2007).

Matkailun liiketoimintaverkostot ovat monitahoisia ja vaikeasti hallittavia, sekä lisäksi monikerroksisia. Toimijoina ovat julkinen ja yksityinen sektori, yrittäjiä, yritysten toimihenkilöitä, paikallisia, kansallisia sekä kansainvälisiä tasoja (Räisänen 2010). Koska toimijoita on näin runsaasti, täytyy korostaa erityisesti informaation sujuvan kulkemisen merkitystä eri matkailutoimijoiden kesken, jotta verkostoituminen olisi toimivaa ja menestyksekkästä. Informaatiokanavia on useita, mutta edelleen tehokkain viestintä tapahtuu kasvokkain (Kupari 2009, 35, 38).

Verkostoitumisen luominen vaatii aikaa, sitä tehdään rauhassa ja vaiheittain. Pitkäkestoisesti kyhätyt yhteistyösuhteet eivät onnistu pitkällä aikavälillä. Pitäisi käyttää harkintaa ja aikaa strategiatyöhön ja kumppanien ominaisuuksien ja liikeidean tutustumiseen. (Hakanen, Heinonen & Sipilä 2007, 28-30.)

Verkostoitumisen palveluketjun laatua ei voi koskaan korostaa liikaa. Vaikka matkailutoimijoita/-yrityksiä on mahdollisesti kymmeniä, asiakas kokee palveluketjun yhtenä. Kun ja jos joku lenkki ketjussa hoitaa palvelun huonosti, koko ketju kärsii. Kokonaisuuden osa-alueiden täytyy kaikkien toimia, jotta menestyvä verkostoituminen toimisi hyvin ja matkailija saisi parhaimman kokemuksen. (Kupari 2009, 36).

Paras mainos matkakohteelle on tyytyväiset asiakkaat, jotka kertovat hyvää sanaa eteenpäin. Yritystoiminnan ja matkailun tukeminen verkostoitumalla lähtee nimenomaan asiakkaan tarpeista. Täytyy miettiä matkailutuotetta kehittäessä miten se palvelisi parhaiten asiakasta. Asiakas ei pilko matkailuelämystään osiin vaan se on kokonaisuus, yhtenäinen tunne matkan onnistumisesta tai epäonnistumisesta. Siksi matkailutoimijoille on erityinen haaste toimia niin, että lähimatkailun erityispiirteet, kuten spontaanisuus, omaehtoisuus, tiedonkulun tärkeä rooli sekä kohteen palvelujen tarjoaminen (mitkä ovat arkipäivän palveluja luoden kuvaa, niin hyvää kuin huonoa, paikkakunnasta ja kohteesta), toimisivat yhdessä mahdollisimman hyvin, asiakkaan tarpeet huomioiden. (Kupari 2009, 39.)

Verkostojohtaminen on kasvavan kiinnostuksen ja ulottuvuuden puheenaihe. Luottamus ja sitoutuminen ovat peruselementtejä toimivassa verkostoitumisessa ja tietyt tekijät, kuten jaetut arvot, kommunikaatio jne. joko kehittävät tai lamauttavat sen olemassaolon. Verkostojohtamisen tutkimuksessa on neljä mahdollista

tasoa; sosioekonominen konteksti, toiminta, tehtävät ja roolit. Luottamus on etu suhteessa kommunikointiin, ristiriitoihin, neuvotteluprosesseihin, tyytyväisyyteen sekä yksilölliseen ja yhteiseen suorituskkytasoon. Toisaalta luottamattomuus aiheuttaa salakähmäisyyttä, tiedon vääristämistä, kasvattaa väärinkäsitysten todennäköisyyttä ja väärintulkintaa ja tuloksena on avoimen keskustelun puute. Sekä luottamus että sitoutuminen kasvavat ajan kuluessa kun toimijat oppivat tuntemaan toisensa ja luovat jaetut arvot. Sitoutuminen aiheuttaa ihmisissä enemmän tahtoa investoida, sijoittaa aikaansa, tehokkuuttaan ja huomiotaan yhteistyöhön. Verkostojohtamisessa tarvitaan ”johtaja”, mutta kaikilla toimijoilla on johtotehtäviä. Verkostoitumisessa ei ole väliä titteleillä vaan sillä mitä kukin tekee. (Järven-sivu, Nykänen & Rajala 2010.)

3.7 Projektin määritelmä

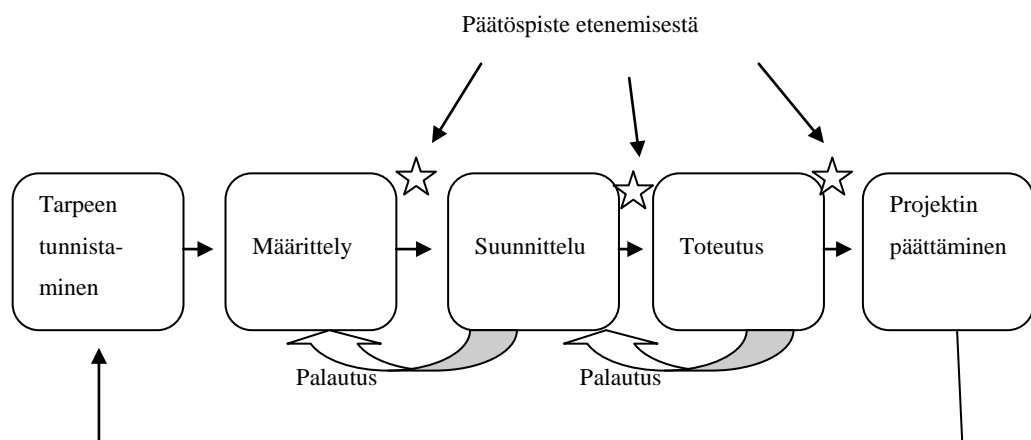
Projektille on useita määritelmiä, mutta kaikissa niissä kaiken muun tekemisen yksinkertainen poikkeamana lyhykäisyydessään on, että sillä on alku ja loppu. Projekti voi tarkoittaa kertaluontoista, usean osapuolen yhteistä tehtävää. Se voi tarkoittaa ”määräaikaista organisaatiota, tavoitteellista, rajattua tehtävien jatku-moa tai ongelmaa, joka on aikataulutettu ratkaistavaksi” (Artto, Martinsuo & Ku-jala 2006, 24). Projekti voi olla myös ainutkertainen toimeksianto tiettyjen tavoit-teiden pohjalta. Yleismääritelmä projektille voisi olla ”ennalta määritettyyn pää-määrään tähtäävää, monimutkaisten ja toisiinsa liittyvien tehtävien muodostama ajallisesti, kustannuksiltaan ja laajuudeltaan rajattu ainutkertainen kokonaisuus.” (Artto, Martinsuo & Kujala 2006, 24–26.) Helsingin yliopiston kielitieteen lai-toksen (1996) mukaan ”Projekti on sarja ainutlaatuisia, monimutkaisia ja toisiinsa kytkeytyviä toimintoja, joilla on yksi tavoite tai päämäärä ja jotka pitää toteuttaa määrättyssä ajassa, määrättyllä budjetilla ja määrättyjen spesifikaatioiden mukaan.”

Projektityyppejä on erilaisia, mm. toimitus-, tutkimus-, toteutus-, rakennus- ja tuotekehitysprojektit (Kettunen 2009, 17). Toteutusprojektissa on tarkoitus tehdä ennaltamääritellyn lopputuloksen mukainen toteutus, mikä voi olla esim. seminaa-ri, muu tapahtuma tai vaikka kesäteatteriproduktio. Tällaisessa projektissa ryhmän täytyy olla valmis joustamaan tavallista enemmän. On oltava valmis yllättäviin ja nopeisiin muutoksiin. Tunnusomaista toteutusprojektille on se, että toteutus on

tiettyinä ajankohtana, kiire ja työmäärä kasvaa loppua kohden, se sisältää paljon riskejä, joita ei voi aina ennakoida. Lisäksi onnistuminen arvioidaan vasta toteutuksen jälkeen, iso osa tiimistä osallistuu toimintaan vapaaehtoisesti ja projektin taloudellista onnistumista ei voida varmistaa etukäteen. (Kettunen 2009, 24-25.) Projektin aluksi pitäisi aina kysyä tietyt kysymykset: Miksi toteutetaan, mihin pyritään, mitä tuotoksia aikaan ja miten toteutetaan (Silfverberg 2007, 36).

Projekti lähtee liikkeelle suunnittelusta ja jatkuu ohjauksena koko projektin ajan. Suunnittelussa ja ohjauksessa on otettava huomioon projektin kokonaisuuden hallinta, mm. aikataulun ja resurssien hallinta, riskien- ja laadunhallinta sekä viestintä- ja tiedonhallinta. Nämä tulisi olla mukana projektin alusta sen loppuun asti ja mahdollisten mutkien tullessa matkaan pitäisi pystyä mukautumaan ja muuttamaan tarvittaessa kurssia jotta päämäärä, sekä ajallisesti että taloudellisesti, toteutuu. (Artto, Martinsuo & Kujala, 2006.)

Kettunen on kirjassaan 'Onnistu projektissa' luonut kaavion projektin vaiheistuksesta, sen yleisestä kulusta. (Kuvio 1) Kuviossa vaiheet seuraavat toisiaan ja aina tietyn vaiheen jälkeen voi vielä harkita projektin jatkamista. Kaikki lähtee tarpeesta ja se määritellään ja arvioidaan onko se hyvä ja kannattava toteuttaa. Jos on, jatketaan hyvinkin tarkalla suunnittelulla, josta voi vielä palata uudelleenmäärittelyyn. Kun suunnitelma on hyvä ja hyväksytty, jatketaan toteutukseen, josta voi vielä olla tarvetta palata suunnitteluun ja täydentää sitä. Projektin päätösvaiheessa käydään läpi koko prosessi ja tehdään mahdolliset jatkotarve-esitykset. (Kettunen 2009, 43-45.)



Kuvio 1. Projektin yleinen kulku (Kettunen 2009).

Se, miten projekti onnistuu tai ei, riippuu paitsi sen sisäisistä ominaisuuksista, myös ulkoisista tekijöistä. Aloittaessa projektia täytyisi määrittelyvaiheessa tehdä riskianalyysi. Sen tavoitteena on huomioida sekä sisäisten että ulkoisten tekijöiden aiheuttamia riskejä ja päättää kuinka todennäköisiä nuo riskit ovat. Ulkoisiin riskeihin on vaikea, lähes mahdoton vaikuttaa (taloudelliset kriisit, verotukset, lainsäädäntö jne.) mutta sisäisiin riskeihin voi projekti varautua ja tehdä toimenpiteitä niin, että riskin tullessa vahingot olisivat minimaalisia. Projektin suunnitelman pitäisi sellainen, ettei se sisällä merkittäviä riskejä ja ne olisivat korjattavissa – koska riskitöntä projektia ei ole. Tärkeää riskienhallintasuunnitelmissa on tiedottaa päätöksentekijät ja toteuttajat mahdollisista riskeistä ja oletuksista. (Silverberg 2007, 32, 47). Riskianalyysi (Risk analysis) on ”Saatavissa olevan tiedon järjestelmällistä käyttämistä vaarojen tunnistamiseksi sekä ihmisiin tai väestöön, omaisuuteen tai ympäristöön kohdistuvan riskin suuruuden arvioimiseksi ” (VTT 2013).

4 KAHVILAN TOIMINTATAPA

Sain maaliskuussa 2013 puhelinsoiton, jossa kysyttiin kiinnostustani aloittaa kesäkahvilan pito kylämme upeassa kartanomiljöössä. Intohimoisena leipurina olin jo vuosia unelmoinut perustavani kahvilan jonnekin, mutta realistinen puoleni oli aina tyrmännyt sen, eikä tosiasiallista mahdollisuutta ollut tullutkaan vastaan. Sain eteeni haasteen, johon voisin tarttua tai olla tarttumatta. Haasteina olivat toimintaympäristö, kahvilan neljän vuoden tauko kartanolla konservointiprojektin vuoksi, toimiminen ensimmäistä kertaa yrittäjänä sekä arvaamattomuus asiakasvirrasta. Mietin muutaman päivän ajan ja mitä enemmän mietin, sitä kiinnostavammalta asia alkoi tuntua. Ajattelin, että jos en tähän tilaisuuteen tartu, tulen katumaan sitä loppuelämäni. Siispä sanoin: kiitos luottamuksesta, olen kiinnostunut. Projektini saattoi alkaa. Enpä vain tiennyt mitä kaikkea tuo lause toisi tullessaan.

4.1 Toimintaympäristön vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat

Jätän laajemmat analyysivaiheet (PEST ja Porterin analyysit) tästä työstäni pois ja paneudun vain SWOTin kautta tehtävään toimintaympäristön analysointiin Urajärven kartanoalueesta. Päätökseni perustuu siihen, että kartanoalue ja kahvila siellä eivät ole kovin merkittäviä taloudellisia kohteita ja kasvumahdollisuudet ovat melko pieniä resurssien vuoksi. Lisäksi alue ja toiminta siellä ovat aktiivisia vain kesäisin kolmen kuukauden ajan.

Urajärven kartanoalueen vahvuuksia ovat luonto ja sen kauneus, alueen historiallinen ja kulttuurinen ainutlaatuisuus, taidokkaasti kunnostetut ja ylläpidetyt rakennukset ja puistot. Vahvuuteen kuuluu myös rauhallinen sijainti. Laskeutuessa mäkeä alas Urajärven rantamaisemaan unohtuvat kaupungin melut ja kiireet. Kohde ei ole kuitenkaan kovin kaukana tiuhaan asutusta etelästä nykyajan kulkupeleillä –reilu tunti Helsingistä autolla ja voit poiketa ”toisenlaiseen maailmaan”. Se on verraton lähimatkailukohde. Puhdas ja kaunis Urajärvi kiertää aluetta ja antaa lisäelementtiä kokonaisuuteen. Kartanoon liittyvät tarinallisuudet vahvistavat alueen identiteettiä – kartanon historiasta löytyy sekä kerronnallista (Elisabet Ahon puolifiktiiviset teokset kartanon historiasta: *Valkea kuin uni* 2000, *Lilly* 2002 ja *Kartanon tiellä* 2006) että tieteellistä (Museoviraston ym. tutkijoiden teokset ja blogit) dokumentointia elävöittäen kulkijan mielikuvitusta.

Sijainti on myös alueen heikkous; käyntikohde ei ole lähellä suuria asutuskeskuksia tai liikennesumaa, kävijä tarvitsee kulkupelin alueelle tullakseen. Heikkous voisi olla myös paikalleenjämyntyneisyys, mikä tarkoittaa, että alueelle ei voi helposti kehittää tapahtumia tms. houkuttimia matkailijoiden saamiseksi kesäkauden ulkopuolella. Lyhyt aukioloaika on puute; esimerkiksi koululaisryhmät eivät ole asiakkaina juuri aukioloajan vuoksi ja heidän ovat tulevaisuuden perinteiden viejiä.

Mahdollisuuksia voisi olla alueen kehittäminen koululaisia ja opiskelijoita ajatellen. Kulttuurihistorian ja kulttuurisen tiedon siirtäminen jälkipolville takaisi kartanomiljööön säilymisen. Alueelle voisi myös järjestää virkistytymishetkiä yritysten ja yhdistysten henkilökunnalle käyttäen hyödyksi kaunista järvi- ja luontoaluetta. Entinen kaunis kivinavetta voisi pitää sisällään erilaisia toiminnallisia pisteitä, pieniä yrityksiä ja hyvinvointipalveluita (Wellness). Vaikkapa paluu 1800-luvulle –pukeutumisjuhlat, kahvit kartanon pöytien ääressä?

Uhkina näkisin taloudellisten resurssien jatkuvan vähenemisen ja kulttuuristen arvojen aleneminen tulevien sukupolvien osalta. Kuinka kiinnostuneita tämän hetken lapset ovat kulttuurihistoriasta ja sen säilyttämisestä? Uhkana on myös jumittuminen paikalleen, uusien innovaatioiden ja kehittyjen loppuminen.

4.2 Päätökset yrittäjänä

Toimintastrategiaksi päätin heti, että leivon mahdollisimman paljon itse. Halusin myös, että myymäni tuotteet ovat tuoreita ja laadukkaita. Lisäksi halusin, että valikoima on laaja. Halusin toteuttaa unelmaani leipomisen suhteen; kotoisaa, hie-
man rustiikkia, perinteistä, 'kartanomaista' ja erityisruokavaliot huomioonottavaa. Tarjottavaksi tulisi kahvileipälajitelma, jossa näkyi käteni jälki. Yksi ystäväni on erikoistunut suklaaleivonnaisiin, joten ajattelin pyytää häntä leipomaan joitakin kakkuja myyntiin.

Kahvi on suomalaiselle todella tärkeä, siksi päätin että kahvi on tiettyä laadukasta merkkiä, eikä seisonutta kahvia myydä. Lisäksi halusin tarjota kahvin asiakkaalle, eli ei itsepalvelupannua tiskillä.

Sisustukseksi halusin romanttista tunnelmaa, sen puitteissa, mitä Museovirasto hyväksyisi.

Kahvila on melko pieni, (noin 60:lle) ja kyselyäni edelliseltä yrittäjältä kävijämääriä hän kertoi, että hänen aikana riitti yksi henkilö hoitamaan kahvilaa. Päätin siis, että en palkkaa ketään ja tarvittaessa käytän perhepiiriä apuna mahdollisina kiireisinä aikoina.

Yhteistyösopimuksia mietin jonkin aikaa, mitä haluan ja mitä tarvitsen liiketoiminnan pyörittämiseen kesän ajaksi. Halusin hyödyntää kylämme ja lähialueen yrittäjiä.

Hinnoittelupäätökset tein kierreltyäni erilaisissa kahviloissa (bench marking) ja vuosien kokemuksesta kahvilakulttuurin ystävänä. Mietin jokaisen tuotteen kohdalla, mitä itse maksaisin ja tulisinko millä hinnalla uudestaan. Halusin, ettei hintapolitiikka karkottaisi kyläläisiä ja mahdollisia vakiasiakkaita.

Tuotevalikoimaksi päätin tehdä perinteisiä leivonnaisia ”kartanon hengessä”, kahvileivonnaisia, jotka soveltuvat vanhaan kulttuuriympäristöön. Halusin valikoimaan myös kansainvälisyyttä koska kartanolta löytyy paljon kansainvälisiä elementtejä muistoina sisarusparin matkoista Euroopassa.

Kahvilan tuotteina olisivat itseleivotut kahvileivät; pullat, korvapuustit, juustosarvet, makeat ja suolaiset piirakat, pikkuleivät, erilaiset kakut – kuivat ja juusto- tai suklaakakut – sekä juomina kahvi, tee, limsat, mehut ja Urajärven pullotettua lähdevettä sekä saman pullottamon kevään uutuus, Sweet Wellness -makuvesi. Jäte-
löitä, karkkeja, suklaata voisi olla tarjolla myös jonkun verran. Leivonnaisissa halusin käyttää kausituotteita kesän marjojen ja sienien kasvukauden mukaan.

4.3 Ennakkovalmistelut

Projektini alkoi maaliskuussa 2013 kun vastasin myöntävästi kysyttäessä kiinnostuksestani kahvilayrittäjyyttä kohtaan. Tuolloin ensimmäinen asia oli sopia Museoviraston kiinteistövastaavan kanssa kahvilarakennuksen vuokraamisesta ja siitä, olenko minä heidän mielestään sopiva yrittäjäksi. Sain ensimmäisen vuokrasopimusversion melko pian ja sitä sitten muokattiin molempia osapuolia tyydyttä-

väksi ja valtion byrokraattisena instituutiona sopimus piti olla hyvin selkeä ja tarkka, vastuut olivat jaettu tarkoin kummankin osapuolen osalle. Huhtikuun alkupuolella meillä oli yhteisesti hyväksytty sopimus kasassa ja saatoain aloittaa muiden yritykseen liittyvien virallisten asioiden hoitamisen ja kahvilan operatiivisen toiminnan suunnittelun. Virallinen sopimuksen allekirjoitustilaisuus oli kartanolla 23.4.2013, jolloin tapasin Museoviraston edustajat sekä kartanolla työskentelevät konservaattorit ja museon hoitajan. Tuolloin sain kahvilan avaimet sekä puhelimen. Tarkastimme rakennuksen ja irtaimiston eli teimme luovutustarkastuksen ja sain luvan tulla kahvilaan valmistautumaan jo toukokuun puolella. Sovittiin myös museon avajaistarjoiluista toukokuun lopulla ja ensimmäisestä tilauksestani kahvilan puitteissa.

Huhtikuun 17. päivä 2013 ilmoitin verotoimistoon laatikossa olleen osakeyhtiöni aktivoimisesta ja sovimme että yritys aloittaa ALV-toimintansa 1.5.2013. Samalla muutettiin yrityksen päätoimiala kahvilatoiminnaksi. Verottajalle piti myös ilmoittaa liikevaihdon suuruus, ja arvioni tuolloin oli kesän ajalta 20 000 euroa. Arvio oli todella vain arvio, kukaan ei pystynyt vielä tuolloin kuvittelemaan kuinka suosituksi kartanoalue todellisuudessa muodostuisi.

Seuraava virallinen ilmoitus oli tehdä kunnalle elintarvikemyynti-ilmoitus, jonka pystyi tekemään netin kautta. Terveystarkastaja soitteli ja tarkensi lomakkeessa olevia asioita ja pyysi toimittamaan vesinäytteen Rambolliin tarkistettavaksi, koska kahvilaan tuleva vesi tulee alueella olevasta kaivosta. Ennen avaamista vein kaksi näytettä tutkittavaksi ja kumpikin näyte oli sellainen, että julkisessa elintarvikkeita tarjoavassa paikassa ei sitä voinut käyttää. Kaivon kuntoonlaittaminen kuului Helsingin yliopistolle ja he desifioivat kaivon ja putket niin, että pystyin käyttämään kesäkuussa raanasta tulevaa vettä. Avajaisiin täytyi tuoda juoma- ja kahvivesi kanistereissa.

Terveysviranomaisille ja tietysti kahvilassa työskenteleville piti tehdä omavalvontakansio, jossa täytyi olla tarvittavat tiedot ja ohjeistukset kahvilassa työskentelevän lämpötilaseurantalomakkeineen.

Vuokrasopimusehdoissa oli ehtona, että kahvilassa pitää olla maksupääte ja sen hankinta kuuluu vuokralaiselle. Piti ruveta ottamaan selvää kuinka ja mistä kyseis-

tä laitetta saa ja kuinka siihen liittyvät yhteistyökumppanit toimivat. Ensin laitoin luottokunnalle viestiä ja kyselyä maksupäätteestä, ei vastausta. Löysin myös Soneralta tietoa laitteesta ja laitoin sinnekin viestiä toukokuun alussa. Sieltä soitettiin ja kerrottiin heidän tarjouksensa. Olin ollut pankkiin yhteydessä yrityksen tilin osalta ja sain käyttöoikeudet sekä pankkikortin yritykselle. Varsinainen yrityssopimus piti tehdä aluksi netin kautta ja vaati hyvin monta puhelinsoittoa ja hidasta postin kulkua ennen kuin sopimuspaperit, oikeat sellaiset, saapuivat allekirjoitettavaksi. Vasta allekirjoitetut paperit antoivat etenemismahdollisuuden Point-palveluun, joka toimitti varsinaisen laitteen, ja johon oli tehty tarvittavat koodaukset. Onneksi pankki hoiti sopimuksen luottokuntaan, ja maksupäätte pystyi hyväksymään sekä yleiset pankki- että luottokortit. Maksupäätteen kanssa meni niin tarkalle, että kun kahvila avattiin sunnuntaina 1.6.2013, maksupäätte tuli postin mukana edellisenä perjantaina. Huomasin, että maksupäätetoiminta on kolmen ”kopla” Suomessa: Sonera, luottokunta Nets Oy ja Point-yritys. Luottokunta tekee maksupäätelaitteesta vain kolmen vuoden sopimuksia, Sonera minimissään vuoden. Point tekee leasing -sopimuksen vaikka viikonlopuksi, mutta hinta vuoden ja kolmen kuukauden vuokrista olivat niin lähellä toisiaan, että valitsin Soneran tarjouksen vuoden ajaksi. Voinhan käyttää laitetta mahdollisesti vaikka kirpputorilla myydessäni kesän lopulla kahvilatarvikkeita.

Kiinteistölle piti tehdä omaisuus- vastuu- ja oikeusturvavakuutus, sen lisäksi otin vielä talkoovakuutuksen kesäkuukausiksi, koska tiesin, että tulen käyttämään isommissa ryhmätilauksissa talkooväkeä (= perhe ja ystävät).

Tietyt hankintasopimukset tein henkilökohtaisesti yrittäjien luona vierailemalla. 10.5.2013 tein sopimuksen paikallisen Vääksyn Myllyn yrittäjän kanssa korkealaatuisen vehnäjauhon toimituksista sekä Urajärven lähdeveden pullottamoyritys Polar Springin kanssa. Heille oli tullut keväällä uutuusmakuvesi, Sweet Wellness, ja halusin sen myös valikoimaani.

Salaattitarpeet sovin hakevani Husulan puutarhasta, sen lähellä olevan sijainnin ja korkealaatuisten tuotteiden vuoksi. Tein vielä palkitun ruisreikäleiväntekijän, heinolalaisen Kaijan kotileivän kanssa sopimuksen ruisleipien myynnistä kahvilassani. Sovittiin että leivät haetaan kerran viikossa tai tarpeen mukaan heidän leipo-

mosta. Ystäväni Katrin kanssa sovimme suklaamoussekakun ja jonkun muun hyytelöjuustokakun tekemisestä ja toimittamisesta aina tarvittaessa.

Kaikkien yhteistyöyritysten kanssa oli helppo ja miellyttävä toimia, sopimukset olivat selkeitä ja sain aina tarvitsemani hyvän palvelun myötä. Voin suositella kaikille käyttämiäni yrityksiä. Vaikka tilaukseni olivat vähäisiä näiden kaikkien liiketoiminnassa, silti he palvelivat kannustaen.

Seuraavaksi alkoi pienkalustehankinta kahvilaan. Kahvilarakennuksessa oli valmiina pöydät ja penkit, tiski sekä kylmävitriini sekä hieman kaappitilaa. Keittiön puolelle Museovirasto hankki uuden liedin ja uunin, jääkaapin sekä pakastimen. Minun hankintoihin kuului astiat, kahvinkeitin, sekä tarvitsemani pienlaitteet. Kahvilassa oli valmiina noin 50 kpl Arabian kesti-sarjaa kuppeja mutta ne nähdesäni kysyin heti voinko hankkia kartanoon sopivammat ruusukupit. Sain luvan ja aloitin ruusukuppietsinnät netin kautta, ”tori.fi” sekä ”huuto.net” tulivat päivittäisiksi ystävikseni kun seurasin kuppien ja astiastojen tarjontaa. Eri puolilta Suomea tuli postilähetyksiä, hyvin pakattuja kauniita kultareunaisia ruusukuppeja ja kakku-lautasia, pieniä kermakkoja ja sokerikkoja. Ennen avajaisjuhlia olin saanut haalittua riittävän määrän kuppeja kesän kahvittelijoille. Sain myös hyväksynnän pitsisille pöytäliinoille. Ostin IKEAsta valmiita ruusukuvioisia pitsiverhoja sekä samanlaista kankaana, joista leikkasin sopivan kokoiset liinoiksi pöydille. Kahvilan pöydät olivat vanhoja, kauniin valkoisia, joten en halunnut niitä peittää – siksi pitsiliinat.

Tilasin ravintolatarvikkeet-liikkeestä (ravintolatarvike.fi) Queen -kahvinkeitin sekä 6,8 litran perkolaattorin. Halusin keittimien olevan uusia, koska halusin satsata kahvin laatuun. Yleiskone oli myös hankittava leipomista varten, muut leivontatarvikkeet olivat intohimoisen leivontaharrastukseni vuoksi jo omasta takaa.

Tukkukortin hankinta oli tarpeen ja se oli helppo, netin kautta laitoin anomuksen ja pian Lahden Kesprosta soitettiin ja olisin voinut mennä ostoksille vaikka heti, kortti saapui postin kautta parin viikon sisällä.

Kaiken käytännön ahertamisen lisäksi kevään pitkään työlistaan kuului tietysti koko kokonaisuuden suunnittelun lisäksi kahvilatuotteiden suunnittelu ja hinnoittelu. Koekakkuja ja -pullia tuli tehdyksi ja maistiaisia järjestettyä useita.

Museovirasto toi kassakoneen, johon piti ohjelmoida tuotteet ja hinnat. Ryhmävarausten ja erilaisten tilaisuuksien, etenkin avajaisten suunnitteluun ja hankintoihin kului aikaa. Suunnittelu ja käytäntö kulkivat käsi kädessä ja uuden idean saatuaani pyrin sen toteuttamaan heti, jos ja kun se oli toteuttamiskelpoinen ja kannattava. Muutoksia tuli suunnitelmiin matkan varrella, mutta nehen kuuluvat projektin luonteeseen.

Kahvilarakennuksen siivousta aloittelin myös jo toukokuun puolella välissä. Sain ystäväistäni talkooapua siivoukseen, mutta meni siinä muutama päivä ja ilta pestessä ja puunatessa hyllyt, kaapit, ikkunat, astiat ja lattiat.

Ennakkovalmisteluihin kuului myös markkinointi, mutta koska yritykselläni ei ollut kummoisia varoja siihen, käytin niitä mitkä olivat ilmaisia tai edullisia. Toisaalta monet alueelliset esitteet olivat jo painettu siinä vaiheessa kun minä vasta harkitsin yrittäjyyttä. Levitin tietoa kahvilanpidostani Facebookissa, ilmoitin olemassaolostani Lahti Regionin markkinointipäällikölle – hän laittoi tiedot sivuille sekä ilmoitin uudesta yrityksestäni Asikkalan oppaille, jotka suunnittelivat opastuskierroksia Asikkalassa. Ainoa maksullinen panos, johon ehdin mukaan, oli kylämme Ruta-Ura -lehti, johon ostin mainospaikan. Kyseinen lehti jaetaan jokaiselle kyläläiselle ja mökkiläiselle ennen kesää ja tavoitteenani ilmoituksessa oli saada vakituksia kävijöitä kahvilaani kesäasukkaista ja kyläläisistä. Kesäkuussa sain aikaiseksi kahvilan omat Facebook –sivut.

Urajärven kartano ja sen avautuminen neljän vuoden konservoinnin jälkeen kiinnosti mediaa ja paikka tuli yleisölle tutuksi lehtikirjoituksissa ja radio-ohjelmissa, vaikkei itse kahvilasta aina mainittukaan. Yleinen oletus, että museon lähellä on kahvila, toi asiakkaita samalla ”varjolla”. Museovirastolle oli tullut talven aikana useita ryhmävarauksia kartanoon, mutta koska vielä tuolloin heillä ei ollut varmuutta kahvilayrittäjästä, he eivät voineet luvata kahvilapalvelua ryhmille. Tehtäväni oli siis heti varauslistan saatuaani soittaa kaikille ryhmille ja kertoa, että kahvila on avoinna kartanon aukioloaikoihin ja mielelläni olen heidän palveluksessaan. Osa oli jo kerennyt suunnitella reittinsä kahvitushetket muualle, mutta suurin osa iloitsi asiasta ja varasivat joko alustavasti, tai jo varmasti, kahvituksen kahvilassani.

4.4 Arjen toimintaa

Kartanon ja kahvilankin viralliset avajaiset olivat 30.5.2013, ”Grand Opening”, ensimmäinen suurehko näyttöni yritykseni toiminnassa. Kutsuvieraita oli hieman alle sata ja heille oli varattu tarpeellinen määrä tarjottavaa. Museovirasto oli toivonut tarjoiluun kartanolta löytyneestä reseptikirjasta tehtyjä makeita leivonnaisia, joten kutsuvieraat saivat mm. Rva Döllin omenakakkua ja fennomaaneja (tietyn muotoisia muropikkuleipiä).

Yleisölle kartano ja kahvila avautuivat 1.6.2013 klo 11 ja tuosta läksi toiminta, mikä muuttui kesän kuluessa rutiiniksi; keskiviikosta sunnuntaihin aamulla vaihtelevasti klo 5-7 leipomaan, tarjottavat esille, kahvit keitettynä, ulkopöydät pyyhittyinä, ulkokuusi siivottuna, kukat aseteltuna ja ovet auki klo 11. Päivän kulku oli asiakkaiden määrästä ja luonteesta johtuen erilaisen samanlainen. Palvelin ja myin, leivoin mahdollisuuksien mukaan lisää, tiskasin, siivosin, keitin kahvia, tutustuin ihmisiin, nautin asiakaspalvelusta, ja jälleen leivoin... lopuksi ovien sulkeuduttua klo 17.30 kassan lasku, loppusiivous ja kotiinlähtö – tai joskus jäin vielä leipomaan seuraavaa päivää varten. Keskiviikkoisin haettiin ruisleivät ja salaattit.

Halusin tarjota asiakkaille tuoretta ja tuoksuvaa ja oli ilo toivottaa asiakkaat terve-
tulleiksi ihanan pullantuoksun kanssa. Ihmisten reaktio oli aina mukava nähdä
heidän nähdessään laajan valikoiman erilaisia herkkuja. Koska rakennus ulko-
pään näyttää lähinnä entisajan aitalta, monien ilme kirkastui ovesta astuttuaan kun
pitsiliinat, luonnonkukat ja ruusukupit näyttäytyivät heidän eteensä.

Tuotevalikoima vaihteli kesän aikana leipurin mieltymysten – ja kausituotteiden
mukaan; alkukesästä oli raparperia, sitten mansikkaa, oman maan kirsikkapuusta
sain ainekset kirsikkajuustokakkuihin, mustikasta sai montaa erilaista leivonnaista.
Elokuussa kantarellit sujahtivat suolaisen piirakan täytteeksi. Yksittäisistä tuot-
teista tärkeimmäksi myyntituotteeksi leivonnaisista muodostui kartanon reseptin
mukaan tehty rouva Döllin omenakakku (Kuva 5), jota oli helppo myydä kar-
tanomiljöössä. Runsaan valikoiman edessä perinteinen tuote oli asiakkaalle helppo
valinta.



Kuva 5. Rva Döllin kakku etualalla (Sievälä 2013)

Asiakaskunta oli pääasiassa iäkkäämmänpuoleista ja kahvila sijaitsi hyvin perinteisessä miljöössä, joten tuotevalikoimanikin oli osaksi perinteistä. Asiakkaani nauttivat saada juoda kahvinsa sirosta kultareunaisesta ruusukupista, syödä lusikkaleipää tai korvapuustia, tiikerikakkua tai sillileipää. Toisaalta valikoimasta löytyi myös kansainvälistä tarjottavaa; juustokakkuja, tiramisua, cup cakes, suklaamoussekakkua. Heille, jotka ovat tottuneet juomaan kahvinsa mukista, oli ruusumukit käytettävänä.

Maanantai oli periaatteessa vapaapäivä, mutta usein hoidin silloinkin kahvila-asioita joko puhelimitse tai ostosreissuina. Tiistai oli varsinainen kauppapäivä, tuolloin tein viikon pääostokset eri kaupoista ja tukusta. Tein hankinnat kunkin viikon ryhmävaraukset huomioonottaen ja viikonloppua kohden mennessä täydennystä haettiin vaikka lähikaupasta. Harvemmin tarvittiin hakea lisää, maitotuotteita korkeintaan. Tiistai-iltapäivisin/iltaisin leivoin keskiviikolle sellaisia leipomuksia, joiden ei tarvinnut olla uunituoreita, tai jotka pitikin laittaa jäähtymään yön yli.

Leivoin myös erikoisruokavalioisille; laktoosittomille, gluteiinittomille ja maidottomille kahvileipiä. Pyrin siihen että myös heille oli pari vaihtoehtoa mistä valita. Lähes joka päivä oli tarvetta erikoisruokavalioille, gluteiinitonta vaihtoehtoa kysyttiin mielestäni erityisen paljon.

Heinäkuu oli kiireisin kuukausi, kokonaisuutena kartano oli niin suosittu neljän vuoden kiinniolon jälkeen, että ennakkoon arvioidut kävijämäärät ylittyivät jo kesäkuun lopulla. Kahvilani koko kesän myyntiarvio ylittyi jo heinäkuussa, joten

saatoin olla tyytyväinen taloudelliseen tulokseen jo tuolloin. Elokuuta arvelimme kartanon työntekijöiden kanssa että silloin ainakin hiljenee, varsinkin kun koulut alkavat, mutta meni sekin arvio pieleen; asiakkaita riitti aivan loppusuoralle saakka. Loppusaldo elokuun lopussa oli 8300 kartanossa kävijää Urajärven kartanon vieraskirjan mukaan. Luku oli aivan huikea ja suuri osa noista asiakkaista kävi myös kahvilassani. Minulla ei ollut siellä laskuria, mutta arvioisin että ainakin 60% kartanossa vierailijoista käytti myös kahvilapalveluja.

Heinäkuun kohokohdaksi muodostui 20. päivä 2013, jolloin kartanoalueella järjestettiin perinteinen Urajärven kyläpäivä. Järjestäjä kertoi ennakkoon, että alueella kävisi tuona lauantaina noin 800 ihmistä. Eli kuinka moni heistä käy kahvilassa? Haastetta riitti, hommasin vapaana olevan lähipiirin töihin ja sainkin heitä niin, että meitä oli palvelemassa yhteensä seitsemän ja kaikilla oli määrätty tehtävä ja työtä oli kaikille koko tapahtuma-ajan. Kaksi hoiti kahvinkaatamista ja -keittämistä sekä tarjoilupöydän täydentämistä, yksi oli kassalla, yksi plokkasi astioita pöydistä, yksi tiskasi, yksi toi puhtaita kuppeja takaisin kiertoon. Yksi oli keittiön puolella tekemässä täydennystä eli lähinnä täytti voileipiä ja leikkasi ja asetteli kakut tarjolle. Tapahtuma alkoi klo 10 ja päättyi klo 14, ja nuo neljä tuntia olivat meille kaikille 100% työskentelyä. Alueella vierailikin yli 1000 ihmistä... Pääasia oli että tarjoilut riittivät eikä mikään loppunut kesken. Tapahtuma onnistui yli odotusten ja ennakointi oli tehty oikein ja riittäväksi. (Kuva 6)



Kuva 6. Urajärven kyläpäivä 20.7.2013. Takana kahvilarakennus (Hoppa 2013)

Monet kyselivät yksityistilaisuuden mahdollisuutta kahvilassa, mutta koska kahvilan piti olla avoinna yleisölle kartanon aukioloaikoihin eli ke-su klo 11-17, vapaat ajat juhlien järjestämiseen olisivat olleet vain illat ja maanantai ja tiistai, mikä rajoitti tietenkin palvelua. Tein kaksi poikkeusta Museoviraston hyväksymänä; kesäkuussa oli yhdet 80-vuotisjuhlat ja elokuun viimeisenä päivänä 50-vuotisjuhlat. Kesäkuun juhlissa järjestin yleisökahvitusmahdollisuuden lasikuistille, jonne oli oma ohjeistettu sisäänkäynti, mutta elokuussa pidin kahvilan yleisöltä suljettuna reilun tunnin ajan. Eikä siitä tullut suurta ongelmaa. Viimeiset järjestämäni syntymäpäivät olivatkin syyskuun puolella, joten se oli erikoistapaus kokonaisuutena. Syntymäpäivien järjestäminen oli poikkeus rutiiniin ja vaati erilaista varautumista henkilökunnan sekä tarjoiluiden osalle.

Vuokrasopimukseni päättyi viimeinen päivä elokuuta. Vielä yhdet juhlat syyskuussa hidasti kahvilan tyhjennystä, mutta varsinainen lopputyhjennys ja -siivous tehtiin 9.9.2013. Loppupalautepalaveri oli sovittu 10.9.2013 ja tuolloin palautin puhelimen ja avaimet. Muisteltiin kesää, annettiin positiivista ja hieman negatiivistakin palautetta, jos sitä oli ilmennyt. Positiivista oli paljonkin, negatiivista vähemmän. Oli hyvä mieli kesästä meillä kaikilla ja koin, että myös Museovirasto oli minuun ja työni laatuun tyytyväisiä. Meillä oli mutkaton ja mukava yhteistyö koko kesän ajalta ja tuimme toisiamme ja joustimme jos oli tarpeellista. Sain aina tiedot ryhmistä joita oli tulossa kartanolle ja he mainostivat kahvilaani museolla kävijöille. Minä puolestani opastin asiakkaita kartanolle ja heidän kauppaansa.

Projektini oli päättynyt heidän osaltaan. Yritys elää vielä omaa elämäänsä alvien yms maksujen suhteen syyskuun jälkeen, joten lopullinen tilinpäätös tehdään tilikauden jälkeen alkuvuodesta 2014.

Suunnittelemani tuotevalikoima ja hinnoittelu pysyivät lähestulkoon niissä kehyksissä, missä pitikin, muutokset olivat lähinnä kosmeettisia. Joitakin tuotteita jätin pois valikoimasta, joidenkin hintaa arvioin uudelleen. Kahvikupin rinnalle tuli mukikahvi, santsikuppi jäi pois – tämän suuntaisia muutoksia. Sain jonkin verran palautetta tuotteitteni alhaisesta hinnasta, joten joidenkin tuotteiden hintaa nostin alkupäivien jälkeen.

Rutiinin tullessa mukaan toimintaan oli mielikuvitus vapaalla ja mahdollisti perustoimintojen ohessa erilaisten ”kokeilujen” tekemisen. Leivoin viikoittain jotain uutta tarjolle ja kokeilin erilaisia reseptejä vakituotteiden rinnalle. Se antoi itsellekin haastetta ja onnistumisen iloa.

Kesäkuussa saatuani Facebook-sivut elämään, ne toivat uutta haastetta. Pyrin päivittämään niitä niin paljon kuin mahdollista ja siten markkinoimaan kahvilaa.

5 PROJEKTINA KAHVILA KULTTUURISESSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

Kahvilaprojektini sisältää ja täyttää yleisen määritelmän lähes kaikki osa-alueet. Projektini oli minulle ainutlaatuinen, ainutkertainen, ensimmäinen kahvilatoimintoni. Mukana oli useita toimijoita; Museovirasto kiinteistön omistajana, minä yrittäjänä, Helsingin yliopisto vesihuollon hoitajana, valikoitunut määrä kahvilan yhteistyökumppaneita. Projektini oli monimuotoinen – siihen liittyi useita toimintoja, osa-alueita, kuten ryhmien varausten tekeminen, suunnittelu, hankinnat/ostot, leipomiset, myynti, asiakaspalvelu, siivous jne. Projektilla oli tavoite, tavoitteena oli hoitaa kokonaisuus niin, ettei tule taloudellista tappiota ja että saisin itselleni palkan tekemästäni työstä ja toisaalta voisin olla tarpeellinen ja laadukas lisäpalvelu Urajärven kartanolle kartanon aukioloaikoina. Kahvilaprojektilla oli myös aikarajoite – kesän kolme kuukautta, budjetti oli rajattu ja toimintaa säätelivät vuokranantajan toiveet ja säädökset, sijainti, yhteistyö Museoviraston kanssa ja monet muut spesifikaatiot.

Kahvilaprojektini kuuluisi Kettusen projektityypin jaottelussa lähinnä toteutusprojektin alle, siksi avasin sitä hiukan teoriaosuudessa. Kahvila tähtäsi kesäajalle, kaiken piti olla asiakkaita varten valmiina avajaisiin mennessä. Projektin onnistumista pystyi määrittelemään vasta kauden lopussa (vaikkakin tulosta pystyi kyllä jo ennakoimaan ennen kauden päättymistä) sekä projektissani työskenteli vapaaehtoisia. Muutoin projektini ei aivan kulkenut Kettusen mallin mukaan lähinnä siksi että aikataulu oli niin kiireinen. Tarve oli saada kahvila käyntiin kesäksi, mutta määrittelyyn ei ollut aikaa vaan siirryin suoraan toteutukseen ja siinä ohessa suunnitteluun, ne kulkivat rinnakkain. Pääasia kuitenkin oli että projekti eteni niin, että ovien avautuessa oli kaikki tarpeellinen hoidettu ja hankittu. Vaikka välillä pitikin palata suunnitteluun toiminnan aikana, ne eivät olleet riskiltään suuria vaan olivat lähinnä liiketoimintaa parantavia toimenpiteitä, kuten tuotevalikoiman pienet muutokset.

5.1 Kahvilan asiakaskunta

Asiakasryhminä olivat pääosin erilaiset eläkeläisjärjestöt ja kulttuuri-ihmiset (Kuva 7.), jotka halusivat tulla katsomaan neljän vuoden aikana remontoitua kartanoa

sekä samalla kahvitella kartanomiljöössä. Ryhmien osanottajat kuuluivat pääosin seniori-ikään, mutta asiakkaina kävi myös melko paljon nuoria perheitä, naisryhmiä, pariskuntia sekä paikallisia asukkaita ja kesämökkiläisiä vieraineen. Kartanoalue sijaitsee sen verran sivussa valtateiltä, että sinne on ihan erikseen tultava, ohimatkailijoita tuskin oli montaakaan. Pelkästään kahvilaankin tuli moni – olivat kuulleet hyvistä tarjottavista tai nähneet Facebook -sivuilta kuvia. Muutama isohko juhlatilaisuus ja Museoviraston järjestämät erikoistilaukset olivat oma asiakasryhmänsä. Noihin tilauksiin liittyi usein ruokailu ja kahvitus oli osana tarjoilua.



Kuva 7. Kartanokävijäryhmä kahvitauolla (Sievälä 2013)

Kesäkahvilassa työskennellessäni asiakkaani monesti kertoivat siitä, miksi tulivat kartanoalueelle. Hyvin monet olivat käyneet kartanokierroksella joskus lapsena luokkaretkellä ja halusivat tulla päivittämään niitä muistoja. Osalla oli paikkakuntaan, Urajärveen, jonkinlaisia sidoksia tai mökkeily-muistoja – muutama oli jopa lapsena asunut joissain kartanoalueen rakennuksissa. Osa kävijöistä halusi tulla katsomaan konservoinnin tuloksia ja uudistettua kartanoa, osa tuli vain siksi, että oli kuullut radiossa tai lukenut lehdestä kartanosta ja halusi nähdä omin silmin mitä se piti sisällään. Monet halusivat tulla ihailemaan kartanon 1800-luvun sisustusta ja herraskaista ilmapiiriä siellä. Monet polkupyöräilijät löysivät kohteekseen kartanon ja pitivät sitä taukopaikkanaan (Urajärvessä oli hyvä käydä virkistäytymässä). Sekä tietysti teemapäivinä hyvin monet halusivat tulla kuulemaan ammatilaisten kerrontaa heitä kiinnostavista aiheista. Voisi Falkia ja Petrisaloa mukailen sanoa, että kyllä ihminen kulkee pääasiassa omien tarpeidensa ja motivaatioiden mukaan.

Urajärven kartanomuseon asiakaskunta tuli pääosin ryhmissä; perhe, ystävykset, työyhteisö tai harrastuspiirin väki, monen veteraani- ja Martta-kerhon lisäksi. Pääosin matkailijat olivat lähiseudulta; Lahdesta, Heinolasta ja Vääksystä mutta myös Hyvinkäältä, Järvenpäästä, Turusta ja Seinäjoelta. Monet kävivät useamman kerran tuoden ystäviään ja sukulaisiaan tutustumaan lähialueen restauroituun ”helmeen”. Kesän aikana kävi Urajärven kartanolla 43 bussiryhmää, jotka kävivät myös kahvilassa. Kokonaiskesän 64 aukiolopäivästä bussiryhmiä vieraili kartanol- la keskimäärin lähes joka päivä.

Hetken mieli- ja kohteesta kulttuurikohteeseen tulijoita oli asiakaskunnassa myös. Ys- täväryhmät ja kesämökkiläiset saattoivat tupsahtaa joko oman perheen tai kesävie- raidensa kanssa. Ne harvat ulkomaalaiset, jotka löysivät kartanon, kuuluivat em. joukkoon.

5.2 Hedda Noora, Louhisaaren kartanolinna sekä Lilly ja Hugo

Valitsin haastatteluuni kaksi Museoviraston kulttuurihistoriallisen matkailu- kohteen (kartanon) yhteydessä toimivaa kahvilaa, jotka ovat lähinnä vertailukel- poisia Urajärven kartanon kahvilaan. Halusin saada tietoa vastaavien kuin omani, kesäkahvilakokemuksia kesältä 2013 ja samalla vahvistusta omille liiketoiminta- tavoilleni Urajärven kartanon kahvilan osalta. Tein kyselyn mennyttä kesää ajatel- len, kyselyssä oli yhdeksän kysymystä, joihin em. kahvilayrittäjät vastasivat. (Liite 1). Haastattelu tehtiin puhelimitse koska em.yrittäjillä on molemmilla pitopal- veluyritys- ja/tai muuta toimintaa, eivätkä he ehtineet sen tiiviimpään haastattelu- hetkeen. Louhisaaren kartanolinnan kahvilan omistajaa haastattelin 30. syyskuuta ja Hedda Nooran pitäjää 23. lokakuuta 2013.

Hedda Noora on Mäntsälän Alikartanon pihapiirissä sijaitseva kahvila, kahvila- rakennuksena ”alipyntinki”, vanha päärakennus. Yrittäjä on vastannut kahvilasta neljä vuotta ja on kokenut pitopalvelun pitäjä. Kartanon kahvilan pito ei ole hänen ainut yrityksensä vaan lähinnä sivutyöpaikka; hän ei itse ole siellä töissä vaan on palkannut kesätyöntekijän kesän ajaksi. (Kuva 8)



Kuvat 8 ja 9. Kahvila Hedda Noora (M. Puirava 2013) ja Louhisaaren kartanon kahvila (Louhisaaren kartanon kahvila 2013)

Louhisaaren kartanon kahvila on Louhisaaren kartanolinnan läheisyydessä yksityisesti, kylläkin Museoviraston valvonnassa, 1990-luvulla rakennettu rakennus. Kahvilan yrittäjä on perheensä kanssa hoitanut kahvilaa koko sen olemassaolon ajan. Kahvilatoiminnan lisäksi yrittäjäperheellä on maatilamatkailutoimintaa sekä juhlapalvelua. (Kuva 9)

5.3 Kausikahviloiden toimintatapoja ja reflektointia

Molemmat toimijat, sekä Hedda Noora että Louhisaaren kartanon kahvila – samoin kuin Urajärven kartanon kahvilakin – ovat riippuvaisia museon olemassaolosta ja asiakaskunta on suurelta osin kartanoissa vierailevia. Aukioloajat ovat pääasiassa kartanoiden aukioloaikoja, Louhisaaren kartanon kahvila aloittaa jo äitienpäivänä ja on joka päivä auki klo 10.30-17 (kartanolinna on avoinna joka päivä 15.5.-31.8.), Hedda Noora kesäkuun alusta elokuun loppuun ke-su klo 11-17. Urajärven kartanokahvila oli avoinna kesäkuun alusta elokuun loppuun ke-su klo 11-17.30 (kartano oli auki ke-su klo 11-17, kuten Alikartanokin).

Asiakaspaikkoja Louhisaaren kahvilassa on noin sata (100), kun Hedda Noorassa vain noin 50. Urajärvellä kahvilaan mahtui noin 60 sisälle ja 30 ulos.

Henkilökuntaa edellä mainituissa oli eniten Louhisaassa, maksimissaan viisi, joista osa omaa perhettä ja pari vierasta. Louhisaassa oli tarjolla lounaspöytä joka päivä, joten se tarvitsi myös enemmän henkilökuntaa. Siellä myös leivotaan kaikki tarjottavat itse ja siihen tarvitaan henkilökuntaa. Alikartanossa on riittänyt yksi (1) työntekijä ("kesätyttö"), suuremmissa tilaisuuksissa yrittäjä itse on ollut paikalla. Urajärvellä meitä oli pääasiassa kaksi (2) työntekijää, välillä tarvittiin

useampi kiireapuun, esim. Urajärven kesäpäivänä, jolloin paikalla oli hyörimässä yhteensä seitsemän (7).

Louhisaassa valmistetaan kaikki paikanpäällä itse; sämpylät, kakut ja piirakat. Lounas valmistetaan tietysti myös paikan päällä. Hedda Noorassa käytetään raakapakasteita koska kahvilan keittiön varustetaso on sellainen, että siellä ei oikein voi leipoa. Urajärvellä leivottiin lähes kaikki itse.

Asiakaskunta oli kaikissa kohteissa samansuuntainen, yli 50-vuotiaat naiset ovat kiinnostuneet historiasta ja sisustuksesta, joten kartanoissa sitä löytyy. Louhisaaren asiakkaista yrittäjä mainitsi, että noin puolet asiakkaista on kartanolinnan asiakkaita ja puolet muita. Koska kahvilat olivat kuitenkin linkitettyinä kartanoon, sama asiakaskunta käy myös siellä. Alikartanon osalta mainittiin myös koululaisryhmät. Urajärvellä ei tänä kesänä ehtinyt koululaiset ryhminä vierailla, mutta todennäköisesti jatkossa olisi mahdollisuus toukokuussa saada heitä käymään. Urajärven suurin ryhmä asiakkaina oli seniorit.

Tiedustellessani tuotevalikoimaa se tietysti vaihteli kussakin kohteessa. Louhisaaren lounaspöytä oli heidän päätuotteensa, sunnuntailounas erikoisesti. Omaleipomat herkut ovat olleet myös suosittuja, erityisesti ns. herkkukakut (täytekakut) ja paikkaan liittyvä Louhisaaren juoma Mannerheimin reseptillä (mustien viinimarjojen lehdistä tehtyä), jota on tarjolla koko ajan. Alikartanolla saa yrittäjän kehittämää Hedda Nooran kakkua erikoisuutena. Muuten Hedda Noorassa oli 3-5 suolaista ja 6-7 makeaa leivonnaista vaihtoehtoina. Urajärvellä tehtiin kartanon yli sadan vuoden vanhan reseptin mukaista rouva Döllin omenakakkua, mikä oli suosikkituote koko kesän. Kahvipöydästä löytyi parhaimmillaan neljäätoista (14) erilaista tuotetta valittavaksi. Normaalisti tarjolla oli kymmentä eri vaihtoehtoa, suolaista ja makeaa.

Lisäpalveluja kahvilatuotteiden lisäksi eniten löytyy Louhisaassa, jossa yrittäjällä on maatilamajoitustoimintaa, saunan vuokrausta, matkamuistomyymälä ja juhlapalvelua. Koska heidän maatilansa on kartanolinnan rajanaapurina, monialainen liiketoiminta sopii hyvin. Alikartanon Hedda Noorassa ei ole kahvilan lisäksi muuta palvelua, paikallisia käsintehtyjä postikortteja sieltä saa. Urajärven kahvi-

lassa oli pienimuotoista juhlapalvelua. Leivoin myös jonkin verran ”ulos” tilauksesta.

Markkinointia ei ole koettu kovin tärkeäksi missään, Louhisaari kertoi tekevänsä pientä ilmoittelua, ei kuitenkaan sosiaalisessa mediassa. Heillä on vaatimattomat kotisivut, he luottavat ”puskaradio” -markkinointiin. Heillä on ollut tietoinen päätös olla olematta Facebookissa tai Twitterissä, ei ole aikaa istua tietokoneen ääressä. Hedda Nooralla on myös erittäin vaatimattomat kotisivut (pitopalvelu Maarin Tupa, Puirava Oy), jossa on Hedda Noora mainittu yhtenä palveluna. Yrittäjä kertoi ”pakottavansa” keväällä jutun paikallislehteen ja siihen pienen ilmoituksen, muuta markkinointia ei ole. Heillä ei ole myöskään markkinointia sosiaalisessa mediassa. Urajärven kahvilan markkinointi oli myös melko vaatimatonta; ilmoitus paikallisessa Ruta-Ura -lehdessä sekä omat Facebook-sivut. Museoviraston kohteiden mukana olleet kahvilat mainitaan Museoviraston sivuilla ja heidän omissa tiedotteissaan ja markkinoinnissaan.

Yleisarvosanaksi kuluneesta kesästä, vaihtoehtoina olivat huono – tyydyttävä – hyvä – erinomainen, Louhisaaren kartanon kahvilan yrittäjä kertoi sen olleen ”hyvä”. Hän kertoi myös työpäivien olleen 16-tuntisia, mutta vaikutti hyvin iloiselta ja reippaalta ja pitkän työuran tehneenä tottunut kesän kiireisiin. Hedda Noora sanoi kesän olleen ”tyydyttävän”. Urajärven kartanon kahvilan osalta voin sanoa sen olleen ”erinomainen”. Jokainen yrittäjähän kokee hyvän tai huonon eri tavoin, mutta kokonaisuutena haastatteleman kartanokahvilan pitäjät ovat olleet tyytyväisiä.

Pienen otantani perusteella totean, että samantyyppisissä kulttuurillisissa toimintaympäristöissä yrittäjällä on kuitenkin omat haasteensa ja mahdollisuudet toimia. Se, että saa kahvilaan muitakin asiakkaita kuin kohteessa vierailijoita, riippuu kahvilan antamasta kuvasta toimia ja tietysti tuotteiden laadusta ja valikoimasta. Maukkaat paikanpäällä leivotut kahvileivät houkuttelevat tulemaan kahville silloinkin kun ei ole tarvetta kartanovierailuun. Kuitenkin asiakas saa kauniin kokemuksen historiallisessa ympäristössä samalla. Yhteistä oli huomata sekin, että kullakin kahvilalla oli luotu jokin oma siihen kulttuuriympäristöön soveltuva kahvileivonnainen, mikä tavallaan nosti kohteessa vierailun tasoa ja lisäsi asiakkaalle konkreettista kulttuurikokemusta makuaistin avulla.

Se, että Hedda Nooran kesä oli tyydyttävä, herätti ajatuksen, oliko se siksi, että pääartikkelit olivat pakastetuotteista tehtyjä ja nykyajan valmistuotteisiin kyllästyneet asiakkaat toivoisivat paikanpäällä tehtyjä persoonallisia ja enemmän kunkin kohteen historiaan liittyviä makuelämyksiä. Urajärven kahvilassa monet totesivat tyytyväisyytensä jopa ihan paikan päällä leivottuun peruspullaan – kun sitä niin harvoin kotona saa – lusikkaleivät aiheuttivat välillä suuriakin tunnepurkauksia.

Koen myös, että yrittäjän läsnäololla on merkitystä kahvilan menestykseen. Pienen liiketoiminnan ollessa kyseessä sillä on vielä enemmän merkitystä. Intohimo ja rakkaus tehdä juuri sitä omaa työtä kyllä heijastuu myös kahvilan ilmapiiriin. Sen koin Louhisaaren yrittäjää haastatellessa, sekä omaa kahvilaa pyörittäessä.

Huomasin olevani ”edelläkävijä” museokahviloiden sosiaalisen median käytössä. Koin sen tarpeelliseksi ja hyväksi markkinointikanavaksi kesän aikana. Uskoisin että päivitettyt sivut toisivat lisää asiakkaita myös Hedda Nooraan ja Louhisaaren kartanon kahvilaan. Sijaintimme kaikilla on kuitenkin sen verran syrjässä pääteiltä, että kohteeseen täytyy todella lähteä, ja jos netistä löytyy houkuttelevat sivut iltapäiväkahvitukseen, sinnehän lähdetään. Sain itse sellaisia asiakkaita useitakin.

5.4 Oliko toimintatapa oikea?

Projektin loputtua on hyvä kerrata mennyttä ja käydä läpi miten kevään haasteisiin yrittäjänä olin osannut vastata. Suunnittelemani kahvilan toimintatapa valmiissa kulttuurisessa ympäristössä toimi hyvin. Ne unelmat ja päätökset miten halusin kahvilassani toimia, olivat menestyksekkäitä ja onnistuneita. Haastateltavieni vastaavien kahvilanpitäjien toimintatapa oli lähes samanlainen ja huomasin, että oli oikein, että kulttuuriympäristö otettiin huomioon sekä sisustuksessa että leivontatuotteissa. Näin kartanomuseokin sai ansaitsemaansa tukipalvelua.

Nopea aikataulu aiheutti sen, ettei verkostoitumiseen ollut paljon aikaa ja päätökset piti tehdä nopeasti – päinvastoin kuin Heinonen esittää verkostoitumisprosessista. Riskianalyysit jäivät myös tekemättä. Panokset, volyymit ja investoinnit olivat suht’ pieniä, joten jo alkuun sanoin, että jos putoan, en putoa korkealta. En ottanut myöskään huomioon esimerkiksi sitä, jos vaikka sairastuisin, enkä voisi

olla leipomassa. Läksin projektiin hiukan kuin ”soitellen sotaan”, intoa puhkuen. Luotin siihen, että terve järki ja muuntautumis- ja ongelmanratkaisukykyni ovat riittävät viemään projektin loppuun asti. Sain olla terveenä ja kun huomasin, että jo kesäkuussa sain maksettua kevään investoinnit ja hankinnat, loppuaika olikin yhtä juhlaa. Odotukset ja tavoitteet liiketaloudellisesti olivat kohtuulliset, ja toteutuksessa ne ylittyivätkin. Joka tapauksessa projekti olisi kuitenkin ollut sellainen kokemus, jota ei tehdä montaa kertaa elämässä.

Vaikka kesän kokemus oli monin tavoin rikastuttava, antoisa ja mielenkiintoinen, sain myös huomata että sosiaaliset suhteet kärsivät kovasti kesän aikana. Ystävien viettäessä lomaa olinkin yllättäen täysin lähes 24/7 kiinni yrityksessä ja illat niin väsynyt, etten jaksanut jalkoja seinälle nostaa. Ei enää jaksanut olla aktiivinen ja kutsua vieraita –eikä myöskään jaksanut vierailla. Se aiheutti ongelmia, joita vieläkin projektin loputtua selvitellään. Toinen negatiivinen asia oli oman kylän väen vähäinen kahvilassa käynti. Olin haaveillut siitä, että oman kylän kahvila voisi olla kylälaisten kohtaamispaikka, varsinainen lähimatkailukohde, jonne tupsahdettaisiin ja vaihdettaisiin kuulumisia, ”juoruttaisiin”, toinen toistensa kanssa. Koska kylällämme ei ole kauppaa, kahvilaa eikä muutakaan kokoontumispaikkaa. Hyvin pieni osa kävi kahvilassa, tai jos kävi, ei ostanut mitään; halusivat vain nähdä, millaiseksi olin kahvilan luonut ja päivittelivät bussien määrää. Se oli toisaalta koomista. Tulin siihen johtopäätelmään, että oma kahvipannu on niin lähellä, että mitä siitä muille maksamaan. Oman kylän väkeä saadakseni olisin voinut toimia toisin; olisin voinut markkinoida ja järjestää vaikka kerran viikossa ”kyläillan”, jolloin tarjolla olisi ollut erityisalennuksella jokin kahvi-pulla –yhdistelmä. Mahdollisesti voisi olla myös jotain ohjelmaa. Olisikohan se toiminut?

5.4.1 Muutamia kahvilan tuotemääriä ja lukuja

Kirjanpidosta laskin muutamien tuotteiden määriä kesän ajalta. Otin listaukseen mukaan vehnä jauhot, kahvin, voin, sokerin ja makuveden. Vehnäjauhoja käytin kesän aikana 225 kiloa, kahvia keitin 67 kilosta, voita käytin leipomiseen 51 kiloa, sokeria meni 82 kiloa ja Polar Springin Sweet Wellness-makuvettä myin 480 pulloa (á ½ l). Heinäkuu oli vilkkain ja myynti sen mukaista. Juoman ja leivonnaisten myyntisuhde oli 33/67. Myyntilukuja en halua tähän paljastaa sen kum-

memmin, muuta kuin todeta että projektini taloudelliset tavoitteet toteutuivat ja jopa ylittyivät.

Kahvila oli avoinna kesäkuun alusta elokuun loppuun, yhteensä 64 aukiolopäivää. Työtunteja tuli yrittäjälle, minulle, aukiolopäivinä 12 tuntia/päivä, ns. vapaapäivinäkin ainakin kahdeksan (8), viikossa tunteja kertyi noin 68. Tuntipalkkaa ei kannata laskea ettei masentuisi. Lisäksi talkoolaiseni tekivät kiitettävästi apuna aina kuin ehtivät, yksikin ystäväni halusi olla mukana aina kun tuli ryhmiä, hän oli paikalla 30 työpäivää. Lisäksi mieheni ja tyttäreni halusivat antaa työpanoksensa silloin tällöin.

5.4.2 Jatkotutkimusaihe

Jatkotutkimusaiheena ehdottaisin tutkimusta siitä, kuinka entinen väentupa, myöhemmin retkeilymaja, voisi toimia kulttuurihistoriallisessa ympäristössä kannattavasti majoitustilana. Museoviraston henkilökunta mietti kesän 2013 aikana mahdollisuuksia kauniin rakennuksen hyödyntämiseen. Ongelmana siinä ovat pesumahdollisuuden puuttuminen (järvi ja sauna), ulkohuusi, hinnoittelu, siivous ja huolto. Mikä arvo on kauniilla kulttuurihistoriallisella miljööllä suhteessa lähes olemattomiin palveluihin?

6 YHTEENVETO

"Terve järki riittää kaikkeen projektitoimintaan mutta se ei ihan aina riitä"

- Paul Silfverberg, Konsulttitoimisto Planpoint Oy

Kahvilan toiminta kulttuurihistoriallisessa toimintaympäristössä oli haasteellinen, mutta mielenkiintoinen projekti. Keväällä 2013 uutena yrittäjänä joutui miettimään, riittävätkö taitoni, resurssit ja voimavarat hoitamaan yritystä melko tiukkarajaisessa toimintaympäristössä. Lähdin kuitenkin ennakkoluulottomasti tehtävään ja sainkin huomata, että terve järki riitti lähes kaikkeen. Ennakkoon ei voinut tietää, että kesästä tulisi kaunis ja aurinkoinen, eikä että Urajärven kartano kiinnosti yllättävän paljon matkailijoita. Oli helpottavaa huomata melko pian avaamisen jälkeen, että olin tehnyt oikeita ratkaisuja koskien tuotevalikoimaa, hinnoittelua, sisustusta, yhteistyökumppaneita ja aikataulutusta. Kartanomaisuutta ja paikallisuutta arvostettiin hyvin paljon, sain tuotteistani hyvää palautetta jatkuvasti. Hyvä palaute auttoi jaksamaan pitkät työpäivät ja lyhyeksi jääneet yöunet, aikaiset leivontasessiot ja kauppakassien kantamisen. Olin varautunut yrittäjänä tekemään parhaani kahvilan menestymiseen ja asiakaspalveluun, mutta kiireinen kesä meinasi viedä kuitenkin voimat. Mitähän olisin tehnyt toisin? Olisin voinut yrittää markkinoida sekä delegoida tehtäviä enemmän. Luottaa että tyttäreni, joka oli apuna, osaisi kyllä hoitaa kahvilaa siten, että voisin lähteä ajoissa kotiin. Projekti oli kuitenkin niin intensiivistä, että siitä oli vaikea lähteä kesken pois. Nautin lähes joka hetki kauniista kahvilasta, ihanasta kulttuuriympäristöstä, asiakkaista ja siitä, että leipomukseni todella kelpasi ja niitä kehuttiin. Mielestäni onnistuin haasteista huolimatta toimimaan niin, että Museovirasto, asiakkaat sekä minä olimme kesän jälkeen tyytyväisiä yhteistyöhön. Luottamuksenosoituksena työhöni he kysyivät jo ennen kesän loppua, josko voisin jatkaa yrittäjänä seuraavanakin kesänä. Se oli minulle iso kiitos.

LÄHTEET

Kirjallisuus:

Artto, K., Martinsuo, M. & Kujala, J. 2006. Projektiliiketoiminta, WSOY Oppimateriaalit Oy, Porvoo

Asmala, A. 2009, Internet-informaatio lähimatkailussa, Petrisalo, K. (toim.) 2009. Lähimatkailua Luvialla, Turun yliopisto, Painosalama Oy, Turku

Enkenberg, I. 2012, Suomi Pariisin maailmannäyttelyssä 1900, Maailman Historia 10/12 [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa
<http://maailmanhistoria.net/artikkelit/suomi-pariisin-maailmannayttelyssa-1900/>

Hakanen, M., Heinonen, U. & Sipilä, P. 2007. Verkostojen strategiat - Menesty yhteistyössä, Edita Publishing

Heinonen, J. & Lahti, M. 2001. Museologian perusteet. 3. uudistettu painos. Helsinki, Suomen museoliitto.

Ivars, M. & Lounatvuori, I. 2005. Puistonäköaloja Museoviraston kartanoissa ja nähtävyyksissä, Karisto Oy

Järvelä-Hynynen, R. (toim.) 1987. Urajärven kartanomuseo, Opas, Museovirasto, Valtion painatuskeskus

Kettunen, S. 2009. Onnistu projektissa, WSOYpro Oy, WS Bookwell Oy, Juva

Kotka, L. 2009. Luvian saavutettavuus lähimatkailulla. Petrisalo, K. (toim.) 2009, Lähimatkailua Luvialla, Turun yliopisto, Painosalama Oy, Turku

Kupari, P. 2009. Matkailutoimijoiden yhteistyö Luvialla, Petrisalo, K. (toim.) 2009. Lähimatkailua Luvialla, Turun yliopisto, Painosalama Oy, Turku

Linko, M. 1994. Kenen museo? Museoideologia ja museoiden merkitys kävijöille. Teoksessa Uusi aika. Kirjoituksia nykykulttuurista ja aikakauden luonteesta. Nykykulttuurin tutkimusyksikön julkaisuja. Jyväskylä, Jyväskylän yliopisto.

Petrisalo, K. (toim.) 2009. Lähimatkailua Luvialla, Turun yliopisto, Painosalama Oy, Turku

Petrisalo, K. 2009. Lähimatkailu kulttuurituotantona, Kulttuurituotanto, Kehykset, käytäntö ja prosessit, (Toim.) Maarit Grahn & Maunu Häyrynen. SKS, Helsinki

Internet:

Ammattinetti, Museoala 2013, [Viitattu 13.11.2013]. Saatavissa
http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/3/87_ammattiala.jsessionid=430550ACCFDCAAA09D4652A148375641

Arkkitehtuurimuseo, Armas Lingren 2013a, [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa
<http://www.mfa.fi/arkkitehtiesittely?apid=3830>

Arkkitehtuurimuseo, Eliel Saarinen 2013b, [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa
<http://www.mfa.fi/arkkitehtiesittely?apid=3871>

Arkkitehtuurimuseo, Herman Gesellius 2013c, [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa
<http://www.mfa.fi/arkkitehtiesittely?apid=16210921>

Enkenberg, I. 2012, Suomi Pariisin maailmannäyttelyssä 1900, Maailman Historia 10/12 [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa
<http://maailmanhistoria.net/artikkelit/suomi-pariisin-maailmannayttelyssa-1900/>

Falk J. 2010, Who is the Public? Researching Identity in Museums, Videoitu seminaariesitelmä, Smithsonian National Museum of Natural History, [Viitattu 3.11.2013]. Saatavissa <http://www.youtube.com/watch?v=pNldaINdc54>

Heinonen U. 2007, Verkostoitumisesta pähkinäkuoressa, Partner Laatuverkosto, [Viitattu 8.11.2013] Saatavissa:
<http://www.verkostokonsultit.fi/dmdocuments/0710Verkostoitumisestapahkinankuoressa.pdf>

Helsingin yliopisto 2013, Projektin hallinta 2006, Projektin määritelmä, [Viitattu 19.10.2013] Saatavissa

<http://www.ling.helsinki.fi/kit/2006k/clt310pro/yleista/maaritelma.shtml>

Järvensivu, T., Nykänen, K. & Rajala, R. 2010. Holistic model of network management: Action research in elderly health care. [Viitattu 8.11.2013] Saatavissa <http://verkostojohtaminen.fi/wp-content/uploads/2011/04/Jarvensivu-Nykanen-Rajala-IMP-2010-paper-FINAL1.pdf>

Laurent, B. 2013. Liiketoiminnan analyysi, Palveluyrityksen toiminnnan johtaminen, opintomateriaali. [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa

<http://reppu.lamk.fi/course/view.php?id=6543>

MLI 2009, Matkailumaja henkii 1950-luvun tunnelmaa, Urajärven kartano, osa 4, Urajärven kartano uuden edessä. [Viitattu 22.10.2013] Saatavissa

http://www.rakennusperinto.fi/news/News_Urajarvi/fi_FI/matkailumajahenkii/

Museovirasto 2013, [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa [http:// www.nba.fi](http://www.nba.fi)

Museovirasto, Alikartano 2013. [Viitattu 9.10.2013]. Saatavissa

<http://www.nba.fi/fi/museot/alikartano>

Museovirasto, Hvitträsk 2013. [Viitattu 9.10.2013] Saatavissa

<http://www.nba.fi/fi/museot/hvittrask>

Museovirasto, Louhisaaren kartanolinna 2013. [Viitattu 9.10.2013] Saatavissa

http://www.nba.fi/fi/museot/louhisaaren_kartanolinna

Museovirasto, Urajärven kartano 2013, [Viitattu 21.10.2013] . Saatavissa

<http://urajarvenkulttuuripuisto.fi/>; [Viitattu 22.10.2013]. Saatavissa

http://www.nba.fi/fi/museot/urajarven_kartanomuseo ; [Viitattu 31.10.2013].

Saatavissa: <http://www.nba.fi/puukausi/index15.html>

Museoviraston toiminta- ja taloussuunnitelma 2012–2015. Helsinki, Museovirasto. [Viitattu 22.10.2013]. Saatavissa: <http://www.nba.fi/fi/File/1057/tts-2012-2015.pdf>

Ripatti, T. 2009 (päivitetty 2012). Kunnostustyöt eivät häää kummitusta Urajärven kartanomuseosta, Yle. [Viitattu 13.11.2013]. Saatavissa: http://yle.fi/uutiset/kunnostustyot_eivat_haada_kummitusta_urajarven_kartanomuseosta/5882428

Silfverberg, P. 2007. Ideasta projektiksi. Projektinvetäjän käsikirja. Helsinki, Työministeriö, [Viitattu 11.11.2013]. Saatavissa http://www.helsinki.fi/urapalvelut/materiaalit/liitetiedostot/ideasta_projektiksi.pdf

VTT 2013, Valtion tutkimuskeskus, riskienhallinta, [Viitattu 11.11.2011] saatavissa http://www.vtt.fi/proj/riskianalyysit/riskianalyysit_maaritelmia.jsp

Haastattelut:

Puirava, M. 2013, Puhelinhaastattelu (Kahvila Hedda Noora) 23.10.2013

Ylinen, K. 2013, Puhelinhaastattelu (Louhisaren kartanon kahvila) 30.9.2013

Kuvagalleria:

Urajärven kartanon kahvila Lilly ja Hugo -Facebook-sivut. Saatavissa: <https://www.facebook.com/pages/Uraj%C3%A4rven-kartanon-kahvila-Lilly-ja-Hugo/519387624795345>

LIITTEET:

Liite 1: Kyselylomake Louhisaren kartanolinnan kahvilan ja Hedda Nooran kahvilanpitäjille

Kysymykset kahvilanpitäjille:

Yrityksestä:

1. Aukioloaika?
2. Kuinka monta asiakaspaikkaa?
3. Kuinka paljon henkilökuntaa?
4. Valmistatteko kahvilatuotteet paikan päällä? Pakastetuotteita? Jostain leipomosta?

Muuta:

1. Millainen asiakaskunta?
2. Millainen tuotevalikoima? Mikä myydyin?
3. Oliko kahvilatuotteiden lisäksi jotain muuta palvelua/tuotteita?
4. Millainen markkinointi? Sosiaalinen media?
6. Yleisarvosana kesälle 2013:
Huono - tyydyttävä - hyvä - erinomainen